

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE - CAMPUS DE LARANJEIRAS
DEPARTAMENTO DE ARQUITETURA E URBANISMO

Catharina Nunes Cruz

Quando a Segurança Entra em Cena: Arquitetura do Medo nos Condomínios Horizontais em Aracaju/SE

Laranjeiras
2021



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE - CAMPUS DE LARANJEIRAS

DEPARTAMENTO DE ARQUITETURA E URBANISMO

Catharina Nunes Cruz

Quando a Segurança Entra em Cena: Arquitetura do Medo nos Condomínios Horizontais em Aracaju/SE

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Sergipe, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel.

Orientadora: Prof^a. Dr^a Sarah L. A. França

Laranjeiras
2021

CATHARINA NUNES CRUZ

Quando a Segurança Entra em Cena: Arquitetura do Medo nos Condomínios Horizontais em Aracaju/SE

Banca Examinadora

Prof.^a Dr.^a Sarah Lúcia Alves França (Orientadora)

Prof.^a Dr.^a Rozana Rivas de Araújo

Prof.^a Me. Marianna Martins Albuquerque

AGRADECIMENTOS

Para o fechamento de um ciclo, gostaria de agradecer aos que estiveram do meu lado durante essa jornada.

Primeiramente à Deus, pela sabedoria nos momentos bons e difíceis, por me manter de pé e me ouvir no silêncio.

À minha família, por sempre estar lá para o que for preciso, em especial as três senhoras da minha vida que sem elas eu provavelmente teria ficado no meio do caminho: Dona Graça, mãe batalhadora, não tenho palavras para agradecer o que sempre fez e faz por mim; Dona Gigi, avó, segunda mãe, me acalentou em momentos de dificuldade e sorriu comigo nos de alegria; Janaina, tia amiga, colocou meus pés no chão ao mesmo tempo que me incentivou a voar.

À Rodrigo, companheiro para todas as horas, conhecido pelos professores por sempre me acompanhar nas atividades, sempre com carinho e atenção, foi crucial para minha evolução não só como discente e profissional, mas como pessoa.

À professora Sarah França, orientadora exigente, me tirou da zona de conforto, mostrou do que sou capaz e me fez acreditar em mim mesmo, agradeço a dedicação, o apoio, os ensinamentos, a amizade construída, os momentos em que chamou minha atenção dizendo que eu podia fazer melhor, ser melhor.

Aos colegas de graduação, por fazerem da universidade um aprendizado da vida, em especial ao amigo Uallisson Castro, parceiro de trabalhos, de noites sem dormir e por diversas vezes, momentos de orgulho de um trabalho concluído.

Aos demais docentes do CapusLar, pela disponibilidade em transmitir e disseminar o conhecimento.

A todos que diretamente e indiretamente me auxiliaram na composição desse trabalho e na conclusão da graduação.

Sendo assim, para todos que compartilharam comigo não apenas a chegada, mas também o caminho, minha eterna gratidão.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar a produção dos condomínios horizontais fechados na cidade de Aracaju/SE, bem como os "elementos arquitetônicos do medo" e a influência do *marketing* imobiliário. A busca pela segurança, exclusividade e homogeneidade social, tem causado forte impacto na cidade pela (auto)segregação socioespacial. Inicialmente foram feitos levantamentos bibliográficos para conceituação dessa autosegregação no Brasil, bem como os agentes modeladores do espaço atuantes na produção da cidade. Através de dados coletados em órgãos públicos e visitas de campo foi possível identificar a disseminação da moradia enclausurada, fruto da atuação do mercado imobiliário, e a presença dos "elementos do medo" nos mesmos. Para aprofundamento da pesquisa foram considerados empreendimentos com mais de 20 unidades habitacionais, totalizando 70 condomínios horizontais (casas e lotes) construídos na capital sergipana no período de 1990 a 2020. A partir dos dados coletados alcançou-se uma tabulação abordando bairros em que estão localizados, número de unidades habitacionais, ano em que foi licenciado e os elementos de segurança que possuem (como guarita, sistema de monitoramento, cerca elétrica e etc.), bem como o nível de segurança de cada empreendimento. As propagandas e folders anunciativos analisados, além das entrevistas realizadas com moradores permitiu avaliar o discurso de venda baseado no oferecimento de segurança e qualidade de vida, bem como a sensação dos moradores que usufruem desses empreendimentos. A sensação de segurança promovida pelos elementos de segurança não são, de maneira alguma, a constatação da segurança real e absoluta, embora os moradores entrevistados deem relatos que se sentem seguros a ponto de deixar sua porta destrancada, os sistemas de segurança desses empreendimentos são de manuseio humano, sendo passíveis de falhas.

Palavras-Chave: Arquitetura do Medo; Condomínios Horizontais; *Marketing* Imobiliário

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 - Muros extensos e altos, câmeras de controle, guarita	27
Figura 02 - Muros extensos e altos, câmeras de controle, guarita	27
Figura 03 - Muros extensos e altos, câmeras de controle, guarita	27
Figura 04 - Diferentes formas de controle de acesso	28
Figura 05 - Diferentes formas de controle de acesso	28
Figura 06 - Diferentes formas de controle de acesso	28
Figura 07 - Arquitetura do medo x Arquitetura prisional	28
Figura 08 - Arquitetura do medo x Arquitetura prisional	28
Figura 09 - Anuncio publicitário do Edifício Rodrigues Alves (1944)	32
Figura 10 - Anúncio publicitário Edifício Pacaembu (1950)	33
Figura 11 - Foto de inauguração e Foto atual do Edifício Pacaembu (1950)	34
Figura 12 - Foto de inauguração e Foto atual do Edifício Pacaembu (1950)	34
Figura 13 - Anúncio Publicitário Condomínio Horizontal Village Paineiras (1994)	35
Figura 14 - Anúncio Publicitário Condomínio Horizontal Village Paineiras (1994)	35
Figura 15 - Anúncio publicitário Residencial Portal Ville Flamboyant (2016)	36
Figura 16 - Anuncio publicitário Residencial Castanheiras (2012)	37
Figura 17 - Anuncio publicitário Alameda Serigy (2012)	38
Figura 18 - Anuncio publicitário Costa Paradiso (2016)	39
Figura 19 - Anuncio publicitário Horto Santa Maria (2019)	40
Figura 20 - Anúncio publicitário MAIKAI (2017)	41
Figura 21 - Expansão Malha Urbana de Aracaju 1911-1949	44
Figura 22 - Expansão Malha Urbana de Aracaju 1960	45
Figura 23 - Edifício Atalaia (1958)	47
Figura 24 - Condomínio Spazio Aqua (2012)	50
Figura 25 - Condomínio Spazio Aqua (2012)	50
Figura 26 - Diferenças dos Condomínios de Lotes e de Casas	51
Figura 27 - Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais	57
Figura 28 - Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais	57
Figura 29 - Implantação dos Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais	58
Figura 30 - Implantação dos Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais	58
Figura 31 - Condomínio Morada da Praia I (Zona de Expansão)	61
Figura 32 - Condomínio Sol e Mar I, II e III (Zona de Expansão)	61
Figura 33 - Clube ASSEFAZ Aracaju (Condo. Resid. Vila da Praia) (Zona de Expansão)	63
Figura 34 - Condomínio Resid. Caminho da Praia - Abandonado (Zona de Expansão)	65
Figura 35 - Condomínio Resid. Caminho da Praia - Abandonado (Zona de Expansão)	65
Figura 36 - Condomínio Coronel Hélio Silva – Guarita Desativada (Santos Dumont)	83
Figura 37 - Condomínio Coronel Hélio Silva – Guarita Desativada (Santos Dumont)	83

Figura 38 - Muros Externos de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju	85
Figura 39 - Muros Externos de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju	85
Figura 40 - Muros Externos de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju	86
Figura 41 - Guaritas de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju	87
Figura 42 - Guaritas de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju	87
Figura 43 - Separação de Acesso Morador/Visitante	87
Figura 44 - Separação de Acesso Morador/Visitante	88
Figura 45 - Separação de Acesso Morador/Visitante	88
Figura 46 - Separação de Acesso Morador/Visitante	88
Figura 47 - Separação de Acesso Morador/Visitante	88
Figura 48 - Separação de Acesso Morador/Visitante	89
Figura 49 - Separação de Acesso Morador/Visitante	89
Figura 50 - Célula Entre Portões nos Condomínios Horizontais.	90
Figura 51 - Célula Entre Portões nos Condomínios Horizontais.	90
Figura 52 - Aviso de Ambiente Protegido por Empresa de Segurança Privada	91
Figura 53 - Guarita com Equipamentos Eletrônicos	92
Figura 54 - Detalhe de Guarita com Equipamentos Eletrônicos	92
Figura 55 - Entrada Controlada por Biometria e/ou Cartão Magnético	93
Figura 56 - Entrada Controlada por Biometria e/ou Cartão Magnético	93
Figura 57 - Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns	94
Figura 58 - Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns	94
Figura 59 - Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns	94
Figura 60 - Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns	95
Figura 61 - Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns	95
Figura 62 - Câmeras de Monitoramento	96
Figura 63 - Câmeras de Monitoramento	96
Figura 64 - Folder Maui Residence (Zona de Expansão.	98
Figura 65 - Folder Sun Coast Residence (Zona de Expansão)	99
Figura 66 - Folder do Park Ville Condominium (Farolândia)	100
Figura 67 - Anúncio do Alamedas do Sol (Zona de Expansão)	101
Figura 68 - Anúncio do Atlantic Blue (Zona de Expansão)	101
Figura 69 - Anúncio do Kenoa Residence (Zona de Expansão)	102
Figura 70 - Anúncios do Tahaa Home Resort (Zona de Expansão)	102
Figura 71 - Anúncios do Tahaa Home Resort (Zona de Expansão)	103

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 - Condomínios Horizontais de Casas e Lotes (1990-2020)	54
Tabela 02 - Condomínios Horizontais de Casas Licenciados por Bairro (1990-2020)	55
Tabela 03 - Condomínios Horizontais de Lotes por Bairro(1990-2020)	56
Tabela 04 - Condomínios Horizontais de Menor Escala por Bairro e Período (1990-2020)	57
Tabela 05 - Condomínios de Casas Acima de 100 Unidades Habitacionais	60
Tabela 06 - Condomínios Horizontais Por Período (1990-dez/2020)	61
Tabela 07 - Elementos de Segurança nos Condomínios por Bairro	85

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 - Condomínios Horizontais Não Encontrados	64
Quadro 02 - Condomínios Horizontais com Mais de Um Licenciamento	66
Quadro 03 - Condomínios Horizontais Construídos Acima de 20 Unidades Habitacionais	66
Quadro 04 - Níveis de Segurança	79
Quadro 05 - Elementos e Nível de Segurança nos Condomínios Acima de 20 U.H.	80

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
1. A AUTOSEGREGAÇÃO SOCIOESPACIAL E OS CONDOMÍNIOS FECHADOS	13
1.1. A CIDADE PRODUZIDA PELOS AGENTES MODELADORES: A MATERIALIZAÇÃO DA SEGREGAÇÃO SOCIOESPACIAL	14
1.2. O MERCADO IMOBILIÁRIO COMO AGENTE RESPONSÁVEL PELA AUTOSSEGREGAÇÃO SOCIOESPACIAL	19
1.3. CONDOMÍNIOS FECHADOS COMO FORMA DE MORADIA CONTEMPORÂNEA: PRIVACIDADE, HOMOGENEIZAÇÃO SOCIAL E SEGURANÇA	22
1.4. A ARQUITETURA DO MEDO: SOLUÇÕES PROJETUAIS PARA SEGURANÇA PRIVADA	27
1.5. O PODER DO CONVENCIMENTO: O PAPEL DO MARKETING IMOBILIÁRIO NA VENDA DA MORADIA E DA CIDADE “FECHADA”	31
2. A PRODUÇÃO DA MORADIA FECHADA EM ARACAJU/SE: ENTRAVES E CONSEQUÊNCIAS	43
2.1. A CAPITAL SERGIPANA E SUA PRODUÇÃO URBANA: ATUAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO	44
2.2. O LICENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS FECHADOS EM ARACAJU	51
2.3. A PRODUÇÃO DE EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS FECHADOS EM ARACAJU	54
3. ELEMENTOS ARQUITETÔNICOS DO “MEDO” NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM ARACAJU: A SENSÇÃO DE SEGURANÇA	73
3.1. O SENTIMENTO DE MEDO X SEGURANÇA NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM ARACAJU/SE	74
3.2. OS ELEMENTOS ARQUITETÔNICOS DE SEGURANÇA NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS	77
3.3. SEGURANÇA X PRIVACIDADE: O PAPEL DO MARKETING IMOBILIÁRIO E A INDÚSTRIA DO MEDO	100
BREVES CONSIDERAÇÕES	105
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	107

Introdução

A sensação de segurança está em primeiro plano quando se trata de qualidade de vida, e está diretamente ligada à segurança na moradia, reverberando na produção habitacional fechada do mercado imobiliário (SPÓSITO, 2013). Essa produção habitacional na forma de condomínios garante sensação de segurança através de elementos arquitetônicos, trazendo exclusividade e status social para seus moradores, causando repulsa para a cidade real (CALDEIRA, 2003).

Nesse processo, é fundamental o papel do mercado imobiliário, em especial, determinando técnicas de marketing e propaganda na venda da moradia enquanto produto. A utilização de frases como “venha morar no paraíso”, viva com exclusividade” é reflexo dos desejos de segurança, comodidade, conforto e homogeneidade social da sociedade contemporânea (VARGAS, 2014; SPÓSITO, 2013; CALDEIRA, 2003).

Partindo para o objeto de estudo, a cidade de Aracaju/SE, França (2019) aborda a disseminação de condomínios fechados, desde os anos 1970, através de implantação dos empreendimentos verticais, tendo posteriormente nos anos 90, a construção do primeiro condomínio horizontal, distante do caos urbano.

Nas últimas décadas, a quantidade de empreendimentos intramuros tem modelado bairros da cidade, como o Jardins, 13 de Julho, Jabotiana e Zona de Expansão, com áreas “fechadas” em condomínios deixando de fora apenas ruas de acesso, que de certa forma, passam a ser de uso privado, mas com a responsabilidade dos órgãos públicos.

Diante disso, faz-se importante pesquisar sobre a produção dos condomínios horizontais, fruto da atuação capitalista do mercado imobiliário, que tem causado segregação socioespacial na capital sergipana. A análise sobre o isolamento dos moradores dentro de muros “seguros e exclusivos” em Aracaju e suas consequências é relevante em função dos entraves causados à sociedade como repulsa à cidade de muitos, prejudicando o cotidiano dos que vivem às margens desses empreendimentos.

Assim, a pesquisa tem como objetivo geral analisar a “arquitetura do medo” reproduzida nos condomínios horizontais fechados em Aracaju/SE, sendo traçado objetivos específicos: 1) Levantar conceitos referentes ao processo de autosegregação socioespacial oriunda da implementação de condomínios

fechados no Brasil, agentes e suas consequências na produção das cidades; 2) Analisar a implantação de condomínios fechados, com foco na tipologia horizontal e suas características em Aracaju/SE; 3) Apontar elementos arquitetônicos do “medo” utilizados como estratégias de segurança nos condomínios de casas e de lotes em Aracaju/SE; e 4) Avaliar o discurso da violência urbana e o marketing imobiliário em Aracaju/SE.

Inicialmente foi realizado um levantamento bibliográfico através de autores nacionais referente às questões teóricas e conceituais sobre autossegregação, agentes modeladores (mercado imobiliário), condomínios fechados. Nesse momento também, foram levantados autores regionais que estudam a expansão urbana de Aracaju, enfatizando a temática da atuação do mercado imobiliário. Na segunda etapa, foram levantados dados em órgãos públicos, como a Prefeitura Municipal, em especial na Empresa Municipal de Obras e Urbanização, responsável pelo licenciamento dos condomínios horizontais, a fim de coletar informações sobre os empreendimentos e suas características em cada uma das tipologias (lotes e casas). Posteriormente, foram aplicadas entrevistas junto aos moradores de condomínios, e realizado levantamento de informações sobre os elementos arquitetônicos do “medo” através das visitas de campo aos condomínios horizontais. Por fim, uma coleta de folders de venda dos empreendimentos em corretoras de imóveis contribuiu para análise do discurso do marketing sobre a violência urbana.

Quanto à estruturação capitular, o trabalho apresenta quatro capítulos: O primeiro aponta conceitos e processos da produção da habitação e autossegregação socioespacial oriunda da implementação de condomínios fechados no Brasil. O segundo capítulo analisa a produção urbana de Aracaju e a atuação do mercado imobiliário na implantação de condomínios fechados e suas consequências na vida urbana em Aracaju/SE, com foco nos condomínios horizontais e suas características. Já no terceiro capítulo estão apontados elementos arquitetônicos do “medo” utilizados como estratégias de segurança nos condomínios horizontais na capital sergipana enfatizando também, o discurso da violência urbana e o marketing imobiliário dessa tipologia de empreendimentos implantados na cidade aracajuana.

Contudo, a escolha desse tema reflete a importância de se pesquisar sobre a produção dos condomínios horizontais, fruto da atuação capitalista do mercado

imobiliário, que tem acirrado a segregação socioespacial na capital sergipana. A análise sobre o isolamento dos moradores dentro de muros “seguros e exclusivos” em Aracaju e suas consequências é relevante em função dos entraves causados à sociedade como repulsa à cidade de muitos, prejudicando o cotidiano dos que vivem às margens desses empreendimentos.

Como resultado, espera-se contribuir para a reflexão da nova produção habitacional e da “arquitetura do medo”, reproduzida em seus elementos e discursos nos condomínios horizontais em Aracaju.



Autossegregação socioespacial e condomínios fechados

1.1. Cidade produzida pelos agentes modeladores: materialização da segregação socioespacial

A cidade é definida pelos diversos conflitos cotidianos, que expressam os processos sociais atuais e passados. Quando as cidades se organizam em função dos mercados (comércio), é necessária uma reorganização espacial não apenas interna, mas também circundante devido ao aumento populacional. Na história das cidades européias, enquanto portugueses e espanhóis buscavam novos territórios, os camponeses se deslocavam para as províncias vizinha em busca de arte, especiarias, serviços e empregos. Esse processo, embora seja datado de séculos passados, descreve o que tem acontecido com as cidades atuais, redefinindo o conceito de espaço urbano e seus agentes modeladores (ROLNIK, 1995).

O espaço urbano deixou assim de se restringir a um conjunto denso e definido de edificações para significar, de maneira mais ampla, a predominância da cidade sobre o campo [...] este movimento tende a devorar todo o espaço, transformando em urbana a sociedade como um todo. (ROLNIK, 1995 p.12)

Essa ideia é partilhada por Carlos pois:

a cidade é o meio do consumo coletivo (bens e serviços) para reprodução da vida dos homens. É o *locus* da habitação e tudo que o habitar implica a sociedade atual: escolas, assistência médica, transporte, água, luz, esgoto, telefone, atividades culturais e de lazer, ócio, shopping etc (1994, p.86).

Diversos são os agentes que influenciam no processo de formação do espaço urbano, atuando em práticas complexas e promovendo a reorganização da cidade. Correa (1999) pontua cinco agentes que fazem e refazem a cidade, são esses: (a) os proprietários dos meios de produção, (b) os proprietários fundiários, (c) os promotores imobiliários, (d) o Estado e (e) os grupos sociais excluídos. Embora cada agente tenha a sua importância, alguns são mais dominantes que outros, modelando não apenas o espaço, mas também a forma de agir e de pensar da sociedade capitalista contemporânea. Sendo assim, o presente trabalho tem como foco os promotores imobiliários, que utilizam de artifícios para sobressair seus interesses sobre os da cidade como um todo.

Nessa era capitalista, saúde, educação, lazer, cultura e moradia se transformaram em mercadoria. No entanto, este último aponta uma questão singular, pois o conceito está atrelado ao pertencimento e inclusão na cidade, e no seu valor é mensurado, além da moradia em si, localização, infraestrutura e estrutura urbana, mobilidade e acesso à serviços e equipamentos atreladas à ela, agregando habitação e espaço urbano em um único produto (MARICATO, 2018).

Diante disso, entende-se que que, embora a produção do mercado modele a cidade de forma predominante, essa atuação é permitida pelo Estado, que tem seu papel marcado pela omissão e permissividade da legislação urbanística, possibilitando o estoque das melhores terras e a supervalorização a partir de investimentos públicos (VILLAÇA, 2001). O aumento do valor da terra é diretamente proporcional ao custo de vida dos moradores, tornando as áreas mais valorizadas inacessíveis para os menos favorecidos e “expulsando”, indiretamente, moradores antigos de rendas inferiores à predominante, mantendo a homogeneidade social nas áreas de interesse dos grandes empreendedores (VILLAÇA, 2001; HARVEY, 2005).

Isso é abordado por Harvey (2005, p.193), quando afirma que:

Sem as possibilidades inerentes da expansão geográfica, da reorganização espacial e do **desenvolvimento geográfico desigual**, o capitalismo, há muito tempo, teria deixado de funcionar como sistema econômico político. [grifo do autor]

O desenvolvimento urbano desigual mencionado por Harvey (2005) nada mais é que a ocupação dos diversos bairros de forma diferenciada e segregada por classes sociais, em que o poder aquisitivo dominante determina quais porções da cidade pode ser ocupada e por quais níveis de renda. A superacumulação do capital em áreas distintas da cidade é uma ação separatista que influencia a movimentação das classes dominadas para edificações abandonadas ou cortiços nas áreas centrais, ou em bairros periféricos, distantes dos postos de trabalho, sem habitabilidade adequada. Rolnik (1995, p. 40-41) avalia que:

É como se a cidade fosse um imenso quebra-cabeças, feito de peças diferenciadas, onde cada qual conhece seu lugar e se sente estrangeiro nos demais. É a este movimento de separação das classes sociais e funções no espaço urbano que os estudiosos da cidade chamam de segregação espacial.

A movimentação da classe trabalhadora para os centros em busca de melhores condições de vida, teve como consequência um aumento considerável na população urbana em meados do século XX. A aceleração de urbanização devido ao aumento da demanda por espaços nas cidades teve como resposta o grande número de empreendimentos construídos, principalmente os verticais, causando congestionamento das áreas urbanizadas e um crescente nos preços dos terrenos edificáveis (REIS, 2006).

Esse conjunto sequencial de acontecimentos nos centros são, segundo Reis (2006), uma das causas da dispersão urbana. A implantação de empreendimentos nos limites da malha urbana, ou até mesmo fora dela, proporcionou a criação de novos núcleos urbanos voltados para as elites (VILLAÇA, 2001).

Os anos 80 marcaram precisamente uma enorme explosão dos investimentos imobiliários orientados para as elites, sejam os de escritórios, sejam os residenciais, fora das áreas centrais dos grandes centros urbanos (Villaça, 2001, p.28).

Segundo Villaça (2001), outro fator determinante para a “decadência” dos centros urbanos é a difusão do automóvel como mobilidade territorial, pois “as necessidades e condições de deslocamento são então, dentre todas as forças, as que mais poderosamente atuam na produção do espaço urbano” (p.180). No entanto, “as relações sociais de produção, os estilos de vida e os traços de cultura atuam na determinação das necessidades e condições de deslocamento” (p.180).

Observa-se que a mobilidade nas camadas de alta renda é maior e melhor do que nas camadas mais populares, tornando-as prisioneiras do espaço, uma vez que o deslocamento é vinculado a um custo, seja financeiro ou de tempo (VILLAÇA, 2001). Assim,

[...] uma das mais profundas transformações estruturais de nossas metrópoles – a chamada “decadência” de seus centros – está ligada ao abandono desses centros pelas camadas de alta renda e que esse abandono foi provocado principalmente (mas não exclusivamente) pela nova mobilidade territorial propiciada pela difusão do automóvel [...] (VILLAÇA, 2001, p.34-35)

O condicionamento da oferta de terras ao nível social provoca a disparidade socioespacial citada anteriormente por Rolnik (1995), uma vez que a "burguesia" procura um distanciamento das classes populares que se estabeleceram nos centros. Por diversas vezes, de forma irregular devido aos altos preços os imóveis regulares, esse distanciamento remete à dispersão urbana pelas classes privilegiadas. No entanto, esse movimento desconsiderou a população que, por não conseguir se inserir, ou até mesmo serem expulsas da malha urbana durante a valorização dos centros, habitava as periferias da cidade.

Neste caso, a periferia passou a ser alvo do interesse dos grandes empreendedores e incorporadores imobiliários, sendo assim as massas desfavorecidas foram "empurradas" novamente para mais longe da urbanidade, sem infraestrutura e mais distante dos postos de trabalho, extrapolando desordenadamente os limites da cidade (VILLAÇA, 2001; REIS, 2006). Por serem zonas sem condições adequadas para morar, o mercado não tinha interesse nessas terras, que apresentavam baixo valor; no entanto, depois de receber infraestrutura e sistema viário, o valor da terra teria um aumento significativo, uma vez que a qualificação dos espaços urbanos onde se situam esses terrenos é financiada pelo poder público, caracterizando a especulação imobiliária (VILLAÇA, 2001; LEFEBVRE, 2001).

Para Corrêa (1999), da fragmentação estrutural socioespacial nasce a segregação espacial que, além de ser um meio de controle social das classes dominante para a população de baixa renda, é também uma forma de manter os privilégios da alta sociedade. Esse controle apontado pelo autor, caracteriza a segregação imposta, que se constitui no movimento involuntário forjado por condições sociais e econômicas que limitam o uso da cidade pelos excluídos. Para manutenção dos privilégios, da exclusividade e da homogeneidade social a autosegregação se constitui em viver em espaços fechados, relacionados aos conceitos de privação da cidade, seja de maneira forçada ou voluntária.

Assim, enquanto a autosegregação seleciona as melhores áreas para apropriação da classe de alta renda, para a outra classe social, sem acesso às escolhas de áreas urbanizadas, fica imposta a ocupação das piores porções de terra. Ou seja, de acordo com Villaça (2001, p.148), esse é "um processo dialético onde a segregação de uns provoca, ao mesmo tempo e pelo mesmo processo a

segregação de outros". Assim, não há dois tipos de segregação, mas um só, correlacionados.

Reis (2006) disserta sobre as novas formas de viver e as consequências no tecido urbano. As necessidades da sociedade contemporânea promovem um discurso em busca de conforto, status, segurança e homogeneidade social. Assim, o capital imobiliário encontrou novas soluções tipológicas para os empreendimentos, como os condomínios fechados, loteamentos, shoppings, edifícios comerciais e condomínios industriais. Reis (2006, p.12) identifica os frutos dessa atuação a partir de mudanças que ocorrem:

Com a formação de áreas de urbanização dispersa [...] separadas no espaço [...] com a adoção de novos modos de vida pela população [...] que adquire maior mobilidade [...] com a adoção de novas modalidades de gestão dos espaços urbanos com formas condominiais diversificadas, como nos loteamentos fechados, nos condomínios horizontais [...] com alterações nas relações entre espaços públicos e privados, com o surgimento de espaços públicos, mas de propriedade privada como nos shoppings [...] com novas formas de organização do mercado imobiliário com o surgimento de empreendimentos de usos múltiplos [...] com a adoção de novos padrões de projeto.

Esses grandes empreendimentos são, também, influenciadores das mudanças na organização do tecido urbano, gerando novas centralidades com dois ou mais usos para atender à demanda das classes média e alta, localizados em áreas valorizadas na cidade ou afastadas aos centros, próximos às amenidades naturais, enfatizando a qualidade de vida como ponto chave (REIS, 2006).

A busca por *status*, exclusividade, e principalmente, homogeneidade social direciona uma parcela da sociedade para um modo de vida fechado, com vivências e trocas limitadas e o direito a cidade reduzido. Esse auto isolamento é determinante na formação da cidade, embora os moradores intramuros não sofram com a ausência de equipamentos públicos e a escassez de serviços. A distância do centro urbano, onde normalmente fica localizado o trabalho, e a dificuldade de mobilidade traz certos inconvenientes, mas é o preço que se paga para estar entre os seus iguais (VILLAÇA, 2001; REIS, 2006; SPÓSITO, 2013).

1.2. Mercado imobiliário como agente responsável pela autosegregação socioespacial

Como mencionado anteriormente, dos agentes produtores da cidade citados por Correa (1999), os promotores imobiliários influenciam não apenas na formação da cidade, como também no comportamento da sociedade, sendo determinante entender seus objetivos e os processos desencadeados por estes para reprodução do capital.

Se na cidade capitalista terra é mercadoria, os imóveis/edificações são produtos de venda do mercado imobiliário, “o solo e suas benfeitorias são, na economia capitalista contemporânea, mercadorias” conforme aponta Harvey (1980, p. 135). Quanto à produção capitalista do espaço, seu principal objetivo é a obtenção de maior retorno financeiro possível, sob a forma de lucro, a partir de um capital investido, sendo a moradia objeto dessa troca comercial.

Considerando que toda mercadoria tem um valor, Harvey (1980) identifica dois significados diferentes: o valor de uso e o valor de troca. Os valores de uso são relacionados à sobrevivência/sustentação do indivíduo ou de uma comunidade, ficando fora da esfera econômica. À medida que valores de uso são trocados entre si, quantitativamente, a mercadoria passa a ter um valor de troca, passando por um processo social de criação de objetos materiais de consumo/desejo (HARVEY, 1980).

Por buscar lucro nas suas operações, o mercado imobiliário tem tentado atuar em maiores proporções para as camadas médias e de alta renda, não interessando as habitações para as camadas populares, em detrimento do baixo valor dos imóveis e do pequeno retorno lucrativo. Sendo assim, Correa (1999) aponta que a moradia como direito, conforme assegura o artigo 6º da Constituição Federal de 1988, não é o interesse do mercado imobiliário. Isso porque

Numa sociedade onde parte ponderável da população não tem acesso à casa própria ou mesmo não tem condições de pagar aluguel, a estratégia dos promotores imobiliários é basicamente a seguinte: (a) dirigir-se, em primeiro lugar, a produção de residências para satisfazer a demanda solvável; e (b) obter ajuda do Estado no sentido de tornar solvável a produção de residência para satisfazer a demanda não-solvável. (CORRÊA, 1999, p.22)

Para ampliar a margem de lucro é necessário que a habitação deixe de ter valor de uso, em que a necessidade do imóvel é o objeto de venda, e passe a ter

um valor de troca, transformando a habitação em objeto de desejo e *status* social, e usufruindo de particularidades urbanas que agreguem valor. Segundo Harvey (1980, p. 139) “há numerosos e diversos atores no mercado de moradia e cada grupo tem um modo distinto de determinar o valor de uso e o valor de troca”, a caracterização de Harvey é baseada nos conceitos de valor de uso e de troca.

Os **usuários de moradia** que consomem a habitação de acordo com seus desejos e necessidades, relacionando o valor de uso e um possível valor de troca em caso de usuários proprietários. Já os **corretores imobiliários**, que obtém lucro na intermediação de compras e vendas, operam a partir de um valor de troca, trabalhando sob corporativa visando uma porção do lucro no processo imobiliário. Os **proprietários**, atuam a partir de um valor de troca da terra, manipula o estoque de moradia da cidade, e utiliza de duas estratégias distintas para retorno do capital investido: a compra imediata da propriedade ou através de financiamentos. Os **incorporadores e a indústria de construção** são responsáveis por criar novos valores de uso (para outros), para que esses agreguem valor de troca (para si) nas propriedades. As **instituições financeiras** são responsáveis pela aplicação de investimento, seja na compra da casa própria ou na sua construção, seja nos empreendimentos de proprietários, os recursos aplicados recaem sobre as instituições financiadoras (bancos, seguradoras, construtoras e etc.) para que o retorno seja gradativo, mas com uma margem considerável de lucro. As **instituições governamentais** podem agir de forma direta, na produção de moradia popular, ou indiretamente, assumindo o papel de financiador parcial para os incorporadores, o Estado é responsável pelas permissões e restrições construtivas, na elaboração de legislação (zoneamento, controle de uso do solo e coeficientes construtivos) influenciando diretamente no mercado da moradia. Sendo assim, a moradia deixa de ser **apenas** um direito e passa a ser **também** uma mercadoria, agregando o valor de uso e o valor de troca (HARVEY, 1980).

Observa-se então que, na venda da moradia pelo mercado imobiliário, a “demanda solvável” é o que define as estratégias a serem adotadas para transformar o valor de uso da terra em valor de troca (mercadoria), bem como as soluções arquitetônicas e urbanísticas apontadas (CORREA, 1999).

Importante apontar que,

A ação dos promotores imobiliários se faz correlacionada a: (a) preço elevado da terra e alto status do bairro; (b) acessibilidade, eficiência e segurança dos meios de transporte; (c) amenidades naturais ou socialmente produzidas; e (d) esgotamento dos terrenos para construção e as condições físicas dos imóveis anteriormente produzidas [...]. (CORRÊA, 1999, p.23)

Corrêa (1999) descreve, além de alguns citados por Harvey (1980), o conjunto de agentes que compõem os promotores imobiliários, sendo responsável por várias funções e atividades. O primeiro agente mencionado por Corrêa (1999) é a **incorporação**, responsável por transformar o capital-dinheiro em mercadoria, em que Mendes (1993) identifica o início do processo com a aquisição da terra urbana para concepção de um produto imobiliário, resultando na articulação das diversas etapas e serviços prestados pelos promotores imobiliários.

Para concretização dos empreendimentos imobiliários, envolver-se nesse processo desde a compra ou aquisição de direitos sobre os terrenos até a contratação de consultoras e planejadoras, edificadoras, agentes financeiros para as diversas fases do projeto e agentes responsáveis pela comercialização final de imóveis (promotores de venda, entre outros). (MENDES, 1993, p.39)

O **financiamento**, a partir das instituições financeiras citadas anteriormente, responsável pela formação de recursos monetários, o financiamento permite que os grandes proprietários se abasteçam de terras, além de providenciar o investimento necessário para a construção dos empreendimentos. O **estudo técnico**, realizado por economistas e arquitetos, verifica a viabilidade do empreendimento a partir de parâmetros financeiros definidos pelas incorporadoras respeitando a legislação local definido pelas instituições governamentais. A **construção ou produção física do imóvel**, realizada por técnicos construtivos associados às firmas especializadas nas diversas etapas do processo. Por fim, a **comercialização**, quando o capital-mercadoria volta a se transformar em capital dinheiro acrescido de lucro, essa etapa engloba profissionais de venda (corretores), planejadores de venda e os responsáveis pelo *marketing* imobiliário (destrinchado no item 1.5 deste capítulo) (CORRÊA, 1999).

Durante o estudo técnico, o arquiteto é responsável pela transformação da ideia inicial dos incorporadores no projeto arquitetônico que será construído, saindo do campo da imaginação para um produto real (o projeto), levando em consideração aspectos ambientais, sociais e legais do terreno e seu entorno. É

função dos arquitetos identificar o valor de uso dos futuros moradores para que o mesmo seja suprido, e agregando valor de troca para suprir as necessidades do contratante, no caso do mercado imobiliário, o lucro. Para atingir o lucro desejado, o custo de produção deve ser inferior ao valor de venda, para tanto, sobre as construções padronizadas é adicionado valores de signo alheios à edificação (VARGAS, 2014).

A partir da inserção do valor de signos nos empreendimentos, agregando elementos como conforto, segurança, qualidade ambiental e *status*, o solo passa a ser disputado, fortalecendo a atuação do mercado imobiliário, uma vez que existe o monopólio das terras urbanas nas mãos dos incorporadores (VARGAS, 2014).

Com base nisso, retomando a ideia da habitação como objeto de desejo e que todos precisam de um lugar para morar, a etapa da venda no processo de incorporação imobiliária passou a ter um papel crucial, utilizando do *marketing* para disseminar a necessidade do produto lançado, por diversas vezes antes do lançamento em si. Na cidade, alguns bairros,

[...]se tornam alvo da ação maciça dos promotores imobiliários: são as áreas nobres, **criadas e recriadas segundo os interesses dos promotores, que se valem de maciça propaganda.** (CORRÊA, 1999, p.23) [Grifo do autor]

Propositalmente, a ação do *marketing* imobiliário tem tamanha proporção, que influencia não apenas a compra da habitação mercadoria, mas a busca pelo estilo de vida que ela pode proporcionar. Assim, o mercado imobiliário revoluciona a relação da sociedade com a moradia e com a cidade, enaltecendo, nos seus empreendimentos, valores imbricados na questão da segurança, privacidade e status social como relevantes na sociedade contemporânea.

Sendo assim, o mercado insere uma nova forma de moradia no imaginário da sociedade, os empreendimentos fechados são ofertados para aprovisionar os desejos de segurança, qualidade ambiental, exclusividade e homogeneidade social.

1.3. Condomínios fechados como forma de moradia contemporânea: privacidade, homogeneização social e segurança

Um novo estilo de vida associado às possibilidades e estratégias construtivas redefiniram um modo de morar diferenciado da sociedade contemporânea brasileira. De fato, a moradia fechada e enclausurada, sob a forma de condomínios fechados, se tornou protagonista (CALDEIRA, 2003; REIS, 2006; SPOSITO, 2013)

Para entender essa nova definição do morar é necessário analisar como surgiram os condomínios fechados, seus tipos e características. Embora estejam divididos em condomínios de apartamentos, condomínios de casas e condomínios de lotes, condomínios industriais, condomínios de uso misto, atrelando moradia e comércio e/ou serviços, e moradia e hotelaria, neste trabalho apenas serão analisados os condomínios com uso exclusivo para habitação (SPÓSITO, 2013).

Apesar de o objeto de estudo desta pesquisa ser os condomínios horizontais, é importante entender que a questão da condominização da moradia iniciou com os condomínios verticais. Este produto do mercado imobiliário, é caracterizado a partir da implantação de um edifício, ou conjunto de edifícios, com uso residencial em que o objeto de venda é o apartamento, sendo que as áreas comuns são de uso coletivo privado e cada proprietário possui uma fração ideal do total (SOMEKH, 2014). Quando comparado às residências unifamiliares, a ocupação desses empreendimentos possibilita a sua inserção em áreas centrais urbanizadas e usufruem de um maior aproveitamento desse solo, respeitando especialmente os índices urbanísticos do plano diretor ou leis complementares, em especial, o coeficiente de aproveitamento. Somekh enfatiza essa questão, apontando que

A verticalização foi definida como a **multiplicação efetiva do solo urbano**, possibilitada pelo uso do elevador. A essa ideia associam-se a característica da verticalidade, o **aproveitamento intensivo da terra urbana** (densidade) e mostrando a relação verticalização/adensamento. (2014, p.28) [grifo do autor]

Contudo, observa-se que essa estratégia de reprodução do capital tem modificado o modo de se viver nas cidades e criado novas morfologias e formas de comportamento da sociedade (MENDES, 1993; SOUZA, 1994). Esse processo tem sido visto como

representação simbólica de poder econômico, *status* social, comodidade, modernidade e como possibilidade da multiplicação do solo urbano diante da necessidade de suprir a falta de áreas livres, especialmente nos centros das cidades, face ao aumento da população que ele serve. (PASSOS, 2007, p.36)

Essa estratégia nada mais é do que, a canalização dos recursos do capital imobiliário, fundiário e financeiro para a reprodução da verticalização, criando novas aparências e um novo modo de vida à cidade. (PASSOS, 2007)

Em função da oferta de empreendimentos verticais fechados no país, foi promulgada a Lei Federal nº 4.591 de 16 de dezembro de 1964, que dispõe sobre o condomínio fechado e as incorporações imobiliárias. A lei assegura diretrizes de implantação que, na teoria, garantem a integridade do direito à cidade tanto para os moradores dos empreendimentos fechados quanto para os circunvizinhos. No entanto as normativas construtivas são definidas pela legislação municipal, determinando coeficientes, taxas, gabarito máximo, recuos e os demais requisitos, através do plano diretor e do código de obras (FRANÇA, 2019).

Essa legislação permite a implantação dos condomínios horizontais, cujo o objeto de venda da moradia é a casa construída e entregue pronta ao proprietário, e inserida no lote, que corresponde à fração ideal do terreno, que corresponde à segunda tipologia habitacional fechada.

Spósito (2013, p.136) conceitua que nesses condomínios horizontais

cada adquirente compra um imóvel contendo: a residência propriamente dita, o lote em que ela está implantada, ambos compondo a propriedade privada, e uma fração ideal da área de uso comum, constituindo a propriedade condominial.

Na década de 70-80, a difusão do automóvel, o *boom* imobiliário e o consequente inchaço nas metrópoles desencadearam a necessidade do mercado imobiliário redefinir um objeto para desejo de moradia da sociedade, surgindo assim, uma nova forma de morar onde há possibilidade construtiva e com amenidades que valorizassem o empreendimento e que seja financeiramente rentável para os empresários da construção civil (CALDEIRA, 2003).

Nesse momento, surgiram os condomínios horizontais fechados, voltados exclusivamente para habitação e regidos pela mesma Lei Federal dos condomínios verticais, se parecem quanto à fração ideal das áreas comuns de uso coletivo privado, no entanto o objeto de venda é a casa. Nos condomínios horizontais não existe o parcelamento para venda dos lotes, sendo esse tipo de parcelamento destina aos loteamentos abertos (SPÓSITO, 2013).

Para compreender a logística da inserção dos empreendimentos horizontais na cidade e seus arredores, é relevante distinguir os condomínios dos loteamentos. Regidos pela Lei Federal nº 6.766 de 19 de dezembro de 1979, que dispõe sobre o parcelamento do solo urbano, é obrigatório que o loteador ao, realizar o parcelamento em áreas loteadas e áreas públicas, realize a doação desta em uma área no mínimo, de 35% do total, sendo 20% para vias e 15% para áreas verdes, sendo que 1/3 destas podem ser utilizadas para abrigar equipamentos coletivos. Assim, os loteamentos têm como principal característica o fato de ser aberto e seu acesso público e irrestrito, em que seus moradores adquirem apenas o lote, mantendo áreas comuns e ruas de uso público com a acesso à toda população da cidade. Os loteamentos residenciais se integram ao espaço urbano, sendo o sistema viário, infraestrutura, serviços e equipamentos públicos de responsabilidade governamental, diferente dos condomínios fechados que são dotados de investimento privado, sem obrigatoriedade de doação de áreas públicas.

Sposito (2013, p.134-135) esclarece essa diferença, explicando que

A definição "não condominial" aplica-se aos lotes e imóveis edificadas oriundos de glebas loteadas segundo a lei federal n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979 que, para aprovação do parcelamento da terra para o uso urbano, estabelece exigências relativas à destinação pública de parte da extensão de terra a ser loteada. São áreas voltadas à implantação de vias, calçadas, sistema de lazer, de proteção ambiental e de uso constitucional.

Para implantação do condomínio de casas, o empreendedor é responsável pelas condições de habitabilidade previamente à entrega das unidades habitacionais, diferente dos loteamentos que é um tipo de parcelamento do solo com doação de vias, áreas verdes públicas para o Estado, sendo este, responsável pela distribuição de serviços, equipamentos e infraestrutura (SPÓSITO, 2013).

Assim, nos últimos 40 anos, uma terceira tipologia vem sendo difundida: o recém legalizado condomínio de lotes ou loteamento fechado. Como meio de criar novas estratégias de reprodução do capital e atender à uma classe de renda mais elevada que buscava construir, de forma personalizada sua moradia, os empreendedores passam a burlar a legislação, e em meados da década de 70, os então loteamentos passaram a ser fechados, com seu acesso restrito e a apropriação das áreas públicas e já estruturadas (SPÓSITO, 2013).

O fechamento pode ocorrer por meio de mobilização dos moradores na forma de associação de moradores ou pela incorporadora que, por diversas vezes, divulga o empreendimento prevendo o fechamento e usufruindo dos investimentos públicos. Devido ao aumento considerável desses empreendimentos, foi aprovada a Lei Federal nº 13.465 de 11 de julho de 2017, que dispõe, dentre várias definições, sobre o condomínio de lotes como empreendimento privado, tornando as áreas públicas restrita aos moradores.

Todavia, Spósito (2013) traz as relações e contradições entre público e privado, entre os espaços residenciais fechados e as cidades. O pertencimento à cidade se tornou motivo de desvalorização da moradia reclusa. Dentro dos muros, o *status* e exclusividade são indiretamente proporcionais ao oferecimento de serviços e equipamentos públicos, sendo essa escassez uma grande estratégia para promover um produto diferenciado que propõe homogeneidade social, uma vez que os menos favorecidos têm necessidade da acessibilidade dos serviços públicos (SPÓSITO, 2013).

O conceito de morar, a partir do desejo de exclusividade, *status*, homogeneidade social e segurança trouxe consigo uma larga produção de empreendimentos fechados, agregando o oferecimento de serviços básicos como áreas de lazer completa, praças internas exclusivas, salão de beleza, entre outros, apreciando cada vez mais a vida enclausurada e desassociando esses serviços da cidade real (SPÓSITO, 2013).

Dentre um dos principais atrativos desses condomínios horizontais é a segurança, oferecida devido à propagação do discurso da violência urbana, transformando a segurança privada num subproduto da moradia produzida pelo mercado (SPÓSITO, 2013; CALDEIRA, 2003).

A partir disso, Caldeira (2003, p.258) disserta que

Existe hoje na cidade uma **estética da segurança** definida pelo novo modelo, que simultaneamente guia transformações em todos os tipos de moradia e determina o que confere mais prestígio [...] os condomínios são a versão residencial de uma categoria mais ampla de novos empreendimentos urbanos que chamo de **enclaves fortificados**. [Grifo do autor]

A mudança no caráter do espaço público e nas interações públicas entre as classes causada pelas propriedades privadas e seu relacionamento de negação e ruptura com a cidade, cria ambientes socialmente homogêneos e transformam o

enclausuramento, isolamento, restrição e vigilância em status social, se voltando para o interior e rejeitando explicitamente a vida pública, enfatizando o valor do privado e desvalorizando os espaços abertos e públicos (CALDEIRA, 2003)

1.4. Arquitetura do medo: soluções projetuais para segurança privada

O produto 'segurança privada' parte de um conceito distorcido de violência urbana. Sobre a relação da violência real e a violência 'percebida', que por sua vez é a violência vendida pelo mercado imobiliário, Carrión e Núñez-Vega (2006) asseguram que

A violência objetiva não é, por si só, a única variável que constrói o imaginário do medo. [...] percepções de insegurança são tangenciais ou subordinadas a outras questões urbanas. [...] a segurança cidadã tornou-se uma demanda social vinculada ao aumento das percepções de violência e altamente ligada a essas "marcas territoriais" [...] além disso, informações sobre violência são utilizadas pela mídia para elaboração de seus materiais de notícias, [...] percepções de insegurança fornecem uma pista significativa sobre a constituição de imaginações de medo na cidade, não apenas porque as percepções de violência diferem de casos reais [...] mas porque o sentimento de medo e suas manifestações variam de acordo com o contexto em que são produzidos [...]. (p. 8-10)

A ideia de lugar seguro, associado à segurança e consequentemente a busca pela proteção desenvolve processos de auto segregação transformando os condomínios em centros isolados (POSSIDONIO, 2002). Os enclaves fortificados, conforme definidos por Caldeira (2003), são produzidos para proteção dos moradores de uma criminalidade urbana. Entretanto, a autora afirma que seus muros altos e extensos e sua privação dos "olhos da rua"¹ desertificam as ruas que circundam os empreendimentos e causam a insegurança para os transeuntes.

Spósito (2013) define que "a insegurança urbana vai muito além da violência urbana" (p.165), pois, embora os condomínios sejam implantados de forma a proteger seus moradores das mazelas da cidade. Entretanto, trazem consequências urbanas e sociais em forma de insegurança aos moradores, e sendo, mesmo que

¹ Conceito definido por Jane Jacobs em que a vitalidade e a permeabilidade visual do interior dos empreendimentos e das casas são, também e de certa forma, responsável pela manutenção da segurança nas ruas.

indiretamente, responsável pelo aumento da violência da qual tanto temem (CALDEIRA, 2003; SPÓSITO, 2013).

A consolidação da ideia de violência e sensação de insegurança é associada aos novos modos de vida privada coletiva e desassociada à vida urbana. A consequência desse fenômeno é a ampliação da atuação do mercado imobiliário que se faz valer desse “pânico generalizado” para implementar nas cidades empreendimentos imobiliários com “fetiches” para a sociedade, oferecendo uma mercadoria conjugada com o mercado da segurança privada (POSSIDONIO, 2002; FERRAZ, 2006).

Possidônio (2002, s. p.) afirma que “os valores de segurança e proteção tem sido equiparado publicitariamente aos valores essenciais da casa”, transformando o bem imobiliário em uma mercadoria agregada, em que equipamentos de segurança apropriados pelos apelos imobiliários causam importantes alterações no significado do habitar. Neste caso, a segurança é reconhecida pelo conjunto de equipamentos, artifícios e elementos arquitetônicos oferecidos pelo empreendimento, como muros altos, cercas elétricas, câmeras de segurança, controle no acesso de entrada e saída de moradores e visitantes (Figuras 1, 2, 3).

Figura 1, 2 e 3 – Muros extensos e altos, câmeras de controle, guarita.



Fonte: Acervo Pessoal, agosto, 2019

Esses elementos são citados por Possidônio (2002) em que

As constantes reportagens sobre o aumento da violência urbana seguramente contribuem para o crescimento da sensação de insegurança. **Grades, gradis, guaritas**, além de uma **parafernália eletrônica** tem sido utilizados em larga escala, como itens determinantes na escolha da casa própria. É preciso “vender!” o medo pra vender a segurança. *[grifo do autor]*

Além dos elementos citados, em prol da homogeneidade social e da crença que pessoas de classes sociais inferiores são causadores da violência, os empreendimentos adotam fortes esquemas de controle de acesso (Figuras 4, 5 e 6) (POSSIDÔNIO, 2002).

Figura 4, 5 e 6 – Diferentes formas de controle de acesso.



Fonte: Acervo Pessoal, agosto, 2019

Em levantamentos junto ao grupo de pesquisa ArqViol (UFF), Ferraz (2006) determina como uma “medievalização” da arquitetura residencial de alta renda o crescente medo e as variadas estratégias para proteção e segurança, que combinam e se apropriam de linguagens arquitetônicas que produzem e/ou reforçam o caráter medieval, ou até mesmo carcerário dos empreendimentos fechados (Figuras 7 e 8).

Figura 7 e 8 – Arquitetura do medo x Arquitetura prisional



Fonte: Tiago Macambira (2007) in MELGAÇO (2012)

Essas características de cárcere, Ferraz (2006, p.74) observa que

As torres suspensas de vigia, sejam simulacros de castelos ou de presídios, as seteiras, os portões duplos e até os fossos complementam

as estratégias de auto confinamento e aprisionamento dos moradores.

Os elementos arquitetônicos, as práticas de proteção e o discurso do mercado imobiliário e de segurança privada são baseados na oferta da segurança nos empreendimentos. No entanto, nenhum sistema é totalmente seguro, pois o fator humano é sempre presente e sujeito a falhas. Sendo assim, tais medidas podem ter teor inibidor, mas não como segurança definitiva (POSSIDÔNIO, 2002).

Sobre essa incerteza da segurança e os elementos arquitetônicos do “medo” Ferraz (2006, p.73) disserta que

Ainda como elementos dessa nova estética, os inúmeros tipos de equipamentos eletrônicos de vigilância superpostos – as câmeras, os sensores, as cercas eletrificadas, os interfones, que o mercado atualiza diariamente, apontando um sem número de novidades, acrescentando simbolismos de agressividade, rejeição e, certamente, de muita proteção, mesmo que ela não signifique nenhuma certeza de segurança.

A relação dos empreendimentos fechados com a cidade não se faz apenas espacialmente, pois a autossegregação produz a segregação imposta dos que estão fora dos muros, como descrito anteriormente (VILLAÇA, 2001). A relação socioespacial baseada na exclusão do outro para garantir um estilo de vida elitizado, inaugura, segundo Ferraz (2006, p.75), “a extinção do contato humano e o fim da sociabilidade humana”. Sendo assim, é preciso analisar as consequências desses elementos de segurança para os que margeiam os empreendimentos.

Para tanto, Ferraz (2006, p.79) ainda aponta que

Desse outro lado da cidade e da violência, a população excluída é, portanto, também assolada pelo pânico e pelo medo dessas ações, contra as quais precisa se proteger, sem vigilantes privados, os “*Personal Polices*”, sem muralhas, grades, sensores, câmeras, etc. Precisa contar com a sorte, a astúcia pessoal e a vigília coletiva em rodízio.

Importante apontar que, segundo Possidônio, este uma relação entre

[...]sensação de insegurança, vulnerabilidade e outros males associados à dita violência urbana [...] fazendo com que as pessoas se voltem para o interior de suas habitações, valorizando então, as **áreas de recreação incorporadas aos condomínios**, que se

transformaram em **verdadeiros clubes, oferecendo todo tipo de equipamentos de lazer**. (POSSIDÔNIO, 2006, p. -) [grifo do autor]

De fato, o discurso da violência é disseminado em prol da venda do produto moradia atrelado ao conforto da segurança privada e outros serviços privativos e homogeneizados socialmente, garantindo *status* a um grupo social e o privilégio de ter, em seus espaços fechados residenciais, equipamentos de lazer e recreação. Todavia, essa segurança só é possível apenas no campo das sensações, pois a proteção não garante a segurança de fato (FERRAZ, 2006). Sendo assim, os artifícios utilizados para convencer a população solvável e o poder de persuasão do mercado, são postos em prática, criando novos conceitos e meios de inserir o desejo dos seus produtos na sociedade.

1.5. O poder do convencimento: o papel do *marketing* imobiliário na venda da moradia e da cidade “fechada”

Antes de tratar das especificidades do *marketing* imobiliário é importante entender os princípios da comunicação, sendo vista com eficiência na transmissão de uma mensagem ou ideia, através de um emissor e um receptor que utilizem a mesma linguagem. Assim, têm como objetivo estimular, informar, mudar percepções, despertar curiosidade, reforçar ou mudar comportamentos, evitar problemas futuros, disseminar uma marca ou produto, resgatar a identidade urbana e ainda recuperar uma imagem deteriorada (VARGAS, 2014).

Alguns elementos devem ser observados para alcançar esses objetivos: primeiramente é preciso identificar para quem é direcionado o discurso comunicativo, para que então a mensagem possa ser construída, bem como sua retórica. Sobre isso Vargas (2014, p.54) pontua que o

[...] “público alvo”, que deve ser estudado no sentido de serem conhecidas suas principais características: faixa etária, gênero, nível sociocultural, escolaridade, valores, hábitos, costumes e preferências [...] Identificado o público alvo, pode-se então iniciar a construção das mensagens e retóricas: buscar intermediários-chaves mais adequados [...] e decidir sobre os meios de comunicação mais apropriados ao seu perfil.

Inseridos na comunicação, os conceitos de publicidade, propaganda e *marketing* são por diversas vezes utilizados de forma equivocada na indução do consumidor para compra ou uso de determinado produto. Vargas (2014) traz como exemplo o termo *city marketing*, usado equivocadamente por diversos arquitetos e urbanistas referente à venda da cidade, estando relacionado ao estudo do mercado da cidade para fins de planejamento e desenvolvimento estratégico.

Partindo para o significado do *marketing*, da propaganda e da publicidade a partir de suas terminologias, a publicidade é responsável por tornar público, seja uma notícia, um produto ou até mesmo um estilo de vida. A propaganda se constitui no propagar essa publicação, utilizando dos meios necessários para alcançar seu público-alvo. O *marketing*, foco deste trabalho, é a composição das estratégias e ações para aproximar produtores, produtos e consumidores, levando em consideração os delineamentos da publicidade e a propaganda (VARGAS, 2014).

O processo de *marketing* é desenvolvido inicialmente no processo de criação do produto que será o objeto de venda, sendo por diversas vezes, o definidor deste, pois é responsável por estudos de viabilidade e de aceitação de mercado. No entanto, no caso do produto imobiliário, é comum o desenvolvimento do *marketing* ser posterior à definição do produto, com objetivo de inseri-lo no leque de desejos da sociedade (VARGAS, 2014; ALMEIDA, 2000).

Importante, aqui retomar que nesse caso, da venda imobiliária, a mercadoria base é a moradia, abrangendo mais que a habitação. De fato, o valor dos significados amplia o poder da influência do *marketing* imobiliário, como descreve Vargas (2014, p.57). Nesse caso,

[...] a diferenciação do produto, no sentido de atrair o comprador diante de uma oferta homogênea e limitada, em termos de projeto e construção, se faz pela incorporação de **necessidades emocionais que são vendidas por meio da publicidade imobiliária**. Mais do que bons projetos, são oferecidos sonhos de *status* e qualidade de vida.
[grifo do autor]

As transformações e mudanças referentes aos anseios do mercado imobiliário ao longo do tempo refletem diretamente na atuação do *marketing*, uma vez que seu objetivo era satisfazer as necessidades do consumidor. Assim, o *marketing* tinha sua função limitada ao entendimento dessas necessidades para obter mais venda e consequentemente mais lucro. Posteriormente, tornou-se necessária a antecipação

dessas demandas, aumentando a importância de estudos preliminares de comportamento da sociedade. Com o passar do tempo, marcada pela homogeneidade construtiva, a intenção passa a ser surpreender o cliente, acrescentando ao *marketing* a função de criar desejos para os compradores, estabelecendo novas formas de vida, sociabilização e *status* (VARGAS, 2014).

Nesse sentido, em meados da década de 40, em São Paulo, houve uma tentativa de lançamento imobiliário de um condomínio-clubes na forma de condomínio vertical, com diversas opções de lazer (piscina, playground, quadra de tênis) e intrínseco na malha urbana em processo de urbanização. O folder de venda do empreendimento destaca os usuários usufruindo desses espaços de lazer, remetendo a ideia de vida tranquila, confortável e “suntuosa”, demonstrando ser um empreendimento voltado para grupos de alta renda. No entanto, o produto não convenceu os clientes, não havendo compradores e o empreendimento não foi construído. O anúncio da Folha da Manhã de São Paulo (Figura 9), de 2 de julho de 1944, é um exemplo fracassado da antecipação dos desejos da sociedade e criação de estratégias de venda.

Figura 9 – Anuncio publicitário do Edifício Rodrigues Alves (1944)

PÁGINA 14

S. PAULO — DOMINGO, 2 DE JULHO DE 1944.

FOLHA DA MANHÃ

...PISCINA. TENIS. "PLAY-GROUND."

no suntuoso condomínio

EDIFÍCIO RODRIGUES ALVES

RUA ITACOLOMI, ENTRE PIAUÍ E ALAGOAS, EM HIGIENÓPOLIS

O PRIMEIRO EDIFÍCIO DE SÃO PAULO QUE POSSUIRÁ ESTES MELHORAMENTOS

É com justa razão que anunciamos à sociedade paulistana que o Condomínio "Rodrigues Alves" será o primeiro edifício de apartamentos em São Paulo, dotado de magníficas e completas instalações esportivas para maior comodidade de seus moradores. Piscina, quadras de tênis e voleibol — um lado de câmaras para tratamento hidro-térmico, banhos de luz, de vapor, aparelhos eletro-mecano-terápicos — com o mais moderno equipamento, proporcionando ambiente elegante e distinto para os exercícios físicos e higiênicos indispensáveis à conservação da saúde e cuja prática diária se torna dia a dia mais difícil, em nosso

capital por motivo da crise de transportes. Para os suntuosos, será reservado um esplendido "play-ground" e jardins, com todos os aparelhos para os esportes e jogos tão recomendados para o perfeito desenvolvimento físico e mental. A construção do grande edifício "RODRIGUES ALVES" marcará época na história da reserva arquitectónica e urbanística de São Paulo.

Ademaismente situado em Higienópolis, o bairro tradicional e mais nobre de São Paulo, próximo ao centro, ao qual será ligada por abundantes vias de transporte. • Esportes e recreação espetaculares de lazer, todos de luxo, com um dos quatro complexos de edifícios.

Preços acessíveis, com facilidades de pagamento, a longo prazo.

VENDE A CARGO DE:

INCORPORADORA CONTINENTAL LTDA.
Vizante São Paulo, 61 — Telefone 2-4188 — Aldeia Ipiranga — São Paulo

SOCIEDADE IMOBILIÁRIA SUPPLY
Rua do Quilombo, 14 — 1.º andar — sala 109
Telefone 2-3137 — Aldeia Ipiranga — São Paulo

Fonte: Quando a cidade – foto e memória de São Paulo
<https://quandoacidade.wordpress.com/2012/08/02/condominio-clubes/>

Após essa tentativa, com a necessidade da sociedade por empreendimentos que permitissem maior densidade devido ao movimento populacional, começaram a surgir os edifícios verticais voltados para habitação na cidade de São Paulo. Nesse momento, adotou-se outra estratégia de condomínio com uso misto (habitacional com comércio no térreo), que foi o edifício Pacaembu representando um empreendimento, que no seu lançamento, já foi considerado um sucesso. (Figuras 10, 11 e 12) Figura 10– Anúncio publicitário Edifício Pacaembu (1950)

*Há aqui tanta alegria...
quanto conforto, beleza
e poesia!*

A MONÇÕES
entrega aos seus proprietários o

Edifício PACAEMBÚ

Dominando a beleza
panorâmica do moderno
e aristocrático bairro do Pacaembú,
ergue-se o majestoso Edifício
que a Monções, com verdadeiro
carinho, construiu e hoje entrega aos seus
Condôminos. São 16 andares de um bloco arquitetônico
de fino acabamento e projeto racional, onde 48
famílias, com todo o conforto moderno, ora residem.
Vendido em excepcionais condições de preço e pagamento
cada apartamento do Edifício Pacaembú
vale hoje muito mais do que custou,
sendo portanto, mais um bom
negócio proporcionado
pela Monções.

*Se deseja solucionar definitivamente o problema do lar próprio,
orientar-se pela "rota segura de bons negócios" distico da
Monções e seu programa de trabalho no mundo imobiliário paulista.*

ROTA SEGURA
DE BONS NEGÓCIOS

MONÇÕES

CONSTRUTORA E IMOBILIÁRIA S. A.
(Filial do Sindicato dos Corretores de Imóveis)
RUA BARÃO DE ITAPETINGA, 140 - 14º andar — FONES 6-3943 e 3-9755

Fonte: **Notícias SP** - <https://noticiassp.tumblr.com/image/46588448532>
Figura 11 e 12 – Foto de inauguração e Foto atual do Edifício Pacaembu (1950)



Fonte: **Arquivo Arq** - <https://www.arquivo.arq.br/edificio-pacaembu/>;
Refúgios Urbanos - <https://refugiosurbanos.com.br/casas-predios/edificio-pacaembu/>

Diferente do anúncio anterior, a publicidade envolvendo o Edifício Pacaembu exalta a beleza panorâmica do bairro e descreve, de forma romantizada características do empreendimento que facilitam a vida dos moradores e deixam-na mais confortável, mas principalmente evocando a facilidade de compra e o bom investimento através de frases como “vendido em excepcionais condições de preço e pagamento”, “vale hoje muito mais do que custou” e “se deseja solucionar definitivamente o problema do lar próprio”.

O elemento publicitário (Figura 10) é de João Artacho Jurado, arquiteto que apropriava o marketing imobiliário como a “alma do negócio” de seus empreendimentos, criando o seu “padrão conforto de morar”. O maior desafio era convencer o morador a mudar para os novos apartamentos da época, diferente de hoje, cujo maior desafio é vencer a concorrência (JAYO, 2012; VARGAS, 2014).

Pouco mais de duas décadas depois, começaram a surgir os condomínios horizontais no Brasil, com um discurso voltado para a fuga da cidade, o apelo com questões ambientais, mas sem deixar de promover a segurança nos empreendimentos e a homogeneidade social. Como pode ser observado no anúncio publicitário do lançamento do Condomínio Horizontal Village Paineiras de 1994 (Figura 13 e 14), no anúncio são evocados a qualidade da habitação, oferecendo diferenciais de alto padrão, os elementos que compõem a área de lazer (salão de festa, piscina, sauna e etc) e a segurança (sistema planejado de segurança e muro com altura mínima de 3 metros).

Figura 13 e 14 – Anúncio Publicitário Condomínio Horizontal Village Paineiras (1994)

lançamento
DO VILLAGE Paineiras ANO

CONDOMÍNIO HORIZONTAL FECHADO

CASAS PERSONALIZADAS DE 4 DORMS (2 SUÍTES)

PRÓXIMO AO CLUBE PAINEIRAS NO MORUMBI



O encanto de uma vila com o requinte de Cidade Jardim e do Jockey Clube.



Venha registrar a magia de viver numa vila. Essa tradição europeia, elegante e diferenciada de viver bem. Viver numa vila tornou-se um privilégio permanente com um padrão de vida de primeiro mundo, que proporciona novamente a convivência social entre seus moradores e a valorização da vida familiar. É o lançamento neste espírito de bem viver que o arquiteto Alfredo Stockler concebeu o Village Paineiras, um Condomínio Horizontal Fechado onde você e sua família vão registrar toda essa magia, associando o encanto da vila ao requinte de Cidade Jardim e do Jockey Clube. Em meio às mais belas residências e inigualável qualidade de vida, é tudo mantido o que há de melhor em infraestrutura de serviços, cultura e lazer.

249 m² de área útil * Terrenos individuais
* Living para 3 ambientes com lareira
* Vaga para 3 carros
* Área de Convivência Social
* Salão de festas * Salão infantil * Piscina
* Sauna * Playground
* Sistema planejado de segurança
* Muro com altura mínima de 3 metros
* Paisagismo: Benedito Abbud

Preço total a partir de:
R\$ 240 MIL
facilitados em 48 meses

LIGUE JÁ
851.3366

R. Jacundá, 498
Próximo ao Clube Paineiras

PROJECON

Fernandez Mera Negócios Imobiliários - Rua Colômbia, 635 - Jardim América - Tel: (011) 851.3366 - Fax: (011) 851.3367

* 249 m² de área útil * Terrenos individuais
* Living para 3 ambientes com lareira
* Suíte master com closet e hidromassagem
* Vaga para 3 carros
* Área de Convivência Social
* Salão de festas * Salão infantil * Piscina
* Sauna * Playground
* Sistema planejado de segurança
* Muro com altura mínima de 3 metros
* Paisagismo: Benedito Abbud

Preço total a partir de:
R\$ 240 MIL
facilitados em 48 meses

LIGUE JÁ
851.3366

R. Jacundá, 498
Próximo ao Clube Paineiras

Exclusividade de Vendas **FERNANDEZ**

Fonte: **Acervo O Estadão** - <https://acervo.estadao.com.br/pagina/#!/19941009-36880-nac-0205-eco-b17-not/busca/CONDOM%C3%8DNIO+HORIZONTAL>

Os atributos trabalhados pelo *marketing*, variando a ênfase conforme a ondulação do mercado e a percepção da aceitabilidade dos consumidores, são as características do produto em si (projeto, tamanho, materiais utilizados na construção, as áreas comuns e de lazer, e o que mais o empreendimento oferecer intramuros), agregando valores extrínsecos (preço, prazo de entrega, meios de comercialização, formas de pagamento). Todavia, extrapolam os atributos fundamentais de valor de uso, e os valores de signo assumem papel fundamental no oferecimento do produto. A localização, homogeneidade social, exclusividade, *status* social, qualidade de vida e segurança são pontos principais das estratégias de venda imobiliária, observando desejos e criando novas demandas (CALDEIRA, 2003; SPOSITO, 2013; VARGAS, 2014; FRANÇA, 2019).

Como retratado no item anterior, a sensação de segurança é determinante para a qualidade de vida, especialmente devido ao aumento da sensação de violência urbana, criando a prática de autossegregação e homogeneidade social, sendo, de certa forma, causa e consequência da insegurança urbana. Nesse caso,

Vendem-se sonhos, **estilo de vida**, lazer para crianças, **ambiente saudável e sossegado, segurança**, prestígio, **nobreza, exclusividade** e uma marca diferenciada. (VARGAS, 2014, p. 59) [grifo do autor]

Sendo assim, percebe-se a influência do *marketing* imobiliário na promoção da sensação de insegurança, em prol da disseminação de condomínios fechados como nova forma de moradia. Ferraz (2004, p.79) descreve esse processo, sendo que

O crescimento da violência, **apresentado diariamente pela mídia**, tem provocado crescimento da sensação coletiva de medo e pânico, passando a **alimentar e manter um vasto mercado imobiliário** [...] esses anúncios revelam uma atualização periódica dos principais **apelos publicitários associados à representação simbólica da proteção e da segurança como um processo de sua naturalização** [...] [grifo do autor]

É evidente a apropriação dos valores de signos nos anúncios publicitários dos empreendimentos imobiliários contemporâneos, inserindo conceitos de lazer, qualidade de vida e segurança. No entanto, existem especificidades adotadas como estratégias quanto ao público alvo que merecem destaque e análise. A Figura 15 refere-se à um empreendimento direcionado para uma classe mais elevada com foco na qualidade de vida, no tamanho do lote e na segurança ofertada, tanto demonstrada em frase chamativa, como na imagem da guarita e portões de acesso, sem mencionar valores.

Figura 15 – Anúncio publicitário Residencial Portal Ville Flamboyant (2016)



Fonte: **Observe Propaganda** - <http://www.observepropaganda.com.br/portfolio.php>

Na Figura 16, o empreendimento residencial, voltado para um nível de renda médio destaca a questão dos valores da segurança e lazer, mas enfatizam o custo da compra do produto moradia, com a intenção de transmitir ao potencial comprador o custo-benefício positivo e a possibilidade de aquisição. Ainda oferece um brinde para o cliente que realizar a compra da casa.

Figura 16 – Anuncio publicitário Residencial Castanheiras (2012)



Fonte: **Ygor Carvalho: Diretor de Arte -**

https://ygorncriativo.files.wordpress.com/2012/05/outdoor_res_castanheiras_lazer.jpg

Assim, verifica-se que é importante decidir os meios de comunicação mais apropriados para o perfil do negócio e do produto. Assim, no *marketing* imobiliário é comum o uso de panfletos e banners, considerados meios eficientes de publicidade e propaganda imobiliária (VARGAS, 2014).

É interessante observar os meios de disseminação de informação atuais, as redes sociais possuem longo, rápido e maior alcance, como fica evidente no anúncio (Figura 17) de um empreendimento futuro na cidade de Aracaju/SE, que será nos capítulos posteriores, objeto de estudo deste trabalho.

Figura 17 – Anuncio publicitário Alameda Serigy (2012)



Fonte: **Print Screen de publicação do Instagram da imobiliária Stanza** -
<https://www.instagram.com/p/B1hO-FMApxh/> - Postado em 23/08/2019

Partindo para os empreendimento foco deste trabalho, os condomínios horizontais, de casas e/ou de lotes, por precisarem de maior área ocupada, tendem a afastar-se da malha consolidada, devido a esse afastamento é comum ser retratado a distância ou o tempo de deslocamento para o centro urbano mais próximo e/ou mais consolidado, no entanto valorizando essa distância do caos urbano e, por diversas vezes a proximidade com a natureza e os recursos ambientais.

Os que são voltados à classe alta (ou média alta), os anúncios não incluem a questão de valores, e sim os benefícios que esse empreendimento pode proporcionar para os seus moradores, sendo assim, como na figura 18, é possível observar dizeres como “5 minutos do centro”, “More perto da praia”, “área de lazer completa”, “More perto do verde”.

Figura 18 – Anuncio publicitário Costa Paradiso (2016)



Fonte: **Imóvel novo, tudo novo** -

http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_costa_paradiso.html

Nos condomínios verticais, a necessidade de glebas menores e o alto adensamento habitacional possibilita uma maior exploração do solo, tendo uma margem de lucro maior por metro quadrado de terra e possibilitando a implantação dessa tipologia em terrenos na malha urbanizada consolidada, sendo viável a produção voltada para o público de renda baixa. Diferente dos condomínios verticais, os empreendimentos horizontais necessitam de maiores glebas e o parcelamento do solo sem a multiplicação do coeficiente de aproveitamento torna inviável a produção dessa tipologia voltada para o público de baixa renda. Contudo, ainda é possível encontrar empreendimentos que se encaixe nessa categoria. Existe uma tendência de implementar elementos semelhantes aos anúncios dos empreendimentos do mesmo tipo voltados para a classe alta, no entanto, de forma mais sutil, sempre colocando preço e condições de pagamento em primeiro plano, envolvendo o imaginário da aquisição da casa própria, como pode ser observado na figura 19.

Figura 19 – Anuncio publicitário Horto Santa Maria (2019)



Fonte: **Anúncio OLX** - <https://se.olx.com.br/sergipe/imoveis/casas-com-02-quartos-subsidio-de-ate-31-mil-escritura-gratis-sem-taxa-de-condominio-653305777?xtmc=horto+santa+maria&xtnp=1&xocr=2>

Os loteamentos fechados são, em sua maioria, para as classes mais elevadas. Diferente do condomínio horizontal que, mesmo fora da malha consolidada, mantém uma relação com o centro, a publicidade dos loteamentos valoriza, não apenas a distância do caos urbana, mas também a homogeneidade causada por esse distanciamento. Diferente das duas tipologias anteriores, o objeto de venda do loteamento é apenas o lote, deixando a construção da habitação em si para os moradores, agregando exclusividade à moradia (FRANÇA, 2019). Seus anúncios (Figura 20) são, normalmente, visualmente simples, valorizando a qualidade de vida.

Figura 20 – Anúncio publicitário MAIKAI (2017)



Fonte: **Imóvel novo, tudo novo** -
http://www.intn.com.br/empreendimento_maikai_residencial_resort.html

O capítulo ressalta o processo de produção da cidade pela atuação dos agentes modeladores do espaço, principalmente o mercado imobiliário, bem como a transformação da cidade e a autosegregação gerada pela disseminação da moradia enclausurada nos condomínios fechados. A influência do marketing imobiliário, desde a incorporação do empreendimento, mostrou-se determinante na difusão da tipologia estudada.

2

**A produção da moradia
fechada em Aracaju/SE:
Entraves e Consequências**

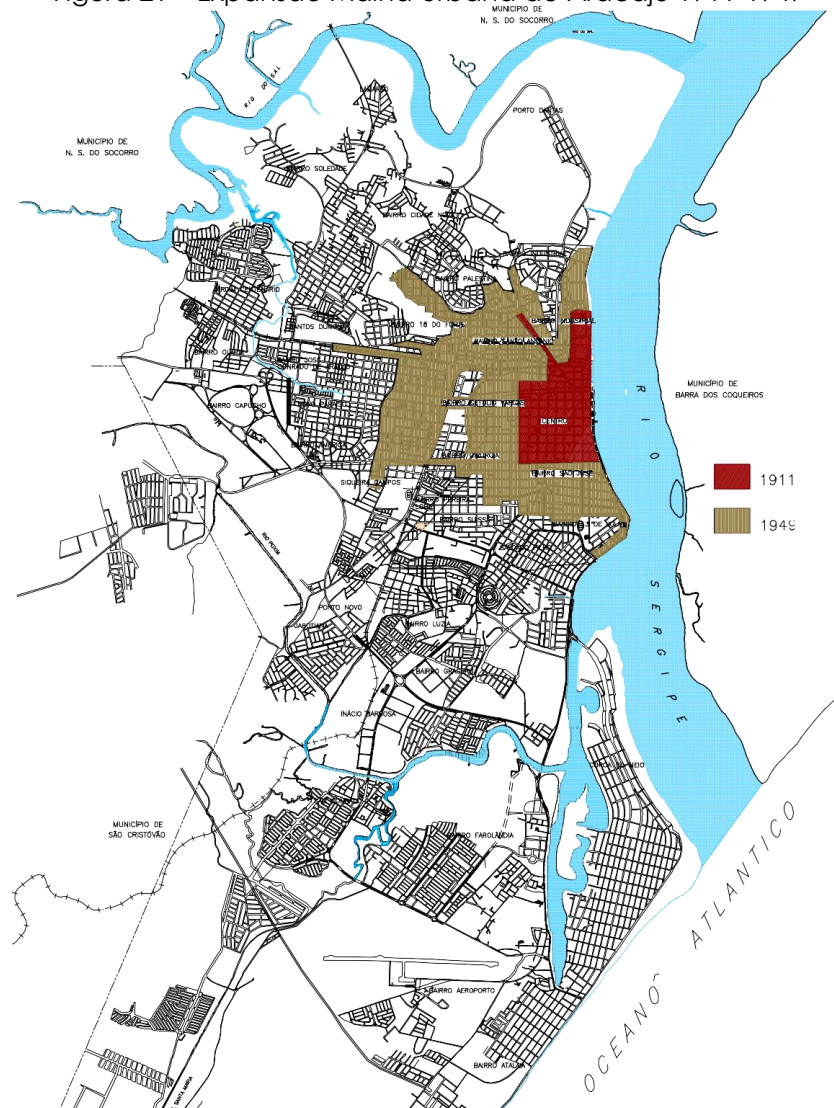
2.1. A capital sergipana e sua produção urbana: atuação do mercado imobiliário

Aracaju teve sua fundação em 1855, influenciada por questões econômicas e políticas, substituindo a até então capital sergipana São Cristóvão, deixando de apresentar preceitos de cidade colonial de fortes para se tornar uma cidade voltada para o comércio portuário, pois a implantação da nova capital em uma planície litorânea facilitava a ampliação do comércio (FRANÇA, 1999; DINIZ, 2009).

O "planejamento" da cidade em quadras ortogonais elaborado pelo engenheiro Sebastião Pirro foi a primeira tentativa de organização urbana, o tabuleiro de xadrez. A partir dessa estratégia de implantação, Aracaju foi se transformando lentamente, com aterramento de vários locais e "tornando-a um lugar razoavelmente habitável cerca de dez anos após sua fundação" (DINIZ, 2009, p.76). No entanto, durante esse período, devido à uma rigidez das posturas municipais para construções dentro do quadrado de Pirro, começaram a surgir ocupações irregulares pela população mais carente, iniciando um traçado natural e orgânico. Essas ocupações e outros fatos históricos, como a inauguração da fábrica de tecidos da cidade (1883), a Lei Áurea (1888), a crise do açúcar e a instauração do país republicano, levou Aracaju à uma tendência de crescimento acelerado, tanto populacional como territorial, com a ocupação de espaços vazios e o adensamento das zonas periféricas ao quadrado de Pirro tanto ao norte como ao sul, acompanhando a margem do rio Sergipe (DINIZ, 2009).

Adentrando o século XX, a expansão da cidade teve continuidade, ao norte com o aumento da produção da fábrica têxtil, e ao sul com a busca de amenidades naturais pelas classes favorecidas, porém a implantação do sistema de transporte foi crucial para a extrapolação definitiva do quadrado de Pirro como centro urbano. A predominância do transporte rodoviário na década de 40 permitiu a expansão da cidade em direção à zona oeste, essa teve sua consolidação por volta de 10 anos depois (DINIZ, 2009) (Figura 21 e 22).

Figura 21 – Expansão Malha Urbana de Aracaju 1911-1949



Fonte: DINIZ, 2009

Nas décadas 50 e 60, as favelas faziam parte do desenho urbano da capital, além dos loteamentos aprovados pela prefeitura com a intenção de planificar a cidade, ambos demonstrando as variações sociais no espaço, como explica Diniz:

Também existiam algumas favelas [...] a prefeitura, tentando planificar a cidade, aprovou projetos de loteamentos em vias áreas, nem sempre ocupados ou vendidos [...] A porcentagem dos lotes populares era de 88% e quase todos localizavam-se ao norte e a oeste, evidenciando ainda mais a relação entre estratificação do espaço e classe social. (DINIZ, 2009, p. 107)

Nesse mesmo período, no centro da cidade foram construídos os primeiros edifícios verticais, além de marcos como a primeira estação rodoviária, enquanto no extremo sul, ainda considerada zona de veraneio, foram implantados os clubes

e iniciando um período de grande desenvolvimento urbano na capital Sergipana (FRANÇA, 1999).

Na década de setenta, proliferam-se os loteamentos no âmbito intra-urbano, ampliando significativamente a malha urbana. Novas áreas são incorporadas (grandes aterros dão lugar a loteamentos e grandes construções). É a época do milagre brasileiro. (FRANÇA, 1999, p.80)

Tais conjuntos tiveram sua implantação, na maioria das vezes, distante da malha urbana consolidada, fazendo-se necessária a ampliação das redes de infraestrutura, criando vazios que até então não possuíam atrativos comerciais e proporcionando especulação dos mesmos. Com esse impulsionamento na produção habitacional e de terras urbanizadas, surgiram as grandes e pequenas construtoras fortalecendo o mercado imobiliário e tornando-o um dos principais agentes de produção da cidade (FRANÇA, 1999). A produção intensiva do mercado imobiliário nos vazios urbanizados com a implantação de condomínios suscita a exclusão da sociedade, exclusão essa que se torna cada vez mais forte com o passar do tempo e o aumento do número de empreendimentos fechados na cidade (FRANÇA, 2019).

Os processos de crescimento, adensamento e expansão em Aracaju foram direcionados pela ação governamental (poder público), através de legislação e intervenções, como a implantação de políticas e projetos, financiados pelos órgãos federais e organizações internacionais. Associados a isso, soma-se a atuação do mercado imobiliário, usufruindo dos investimentos do governo, inserindo empreendimento fechados em bairros com infraestrutura, ou em áreas periféricas distante dos postos de trabalho, a fim de abrigar classes de renda mais baixa (FRANÇA, 2019). Assim,

Semelhante à maioria das cidades brasileiras, a capital do Estado de Sergipe tem vivenciado essa produção capitalista do espaço urbano em função da lógica dos interesses econômicos, conduzidos pelos agentes sociais, sobretudo promotores imobiliários e Estado, membros da elite patrimonialista. (FRANÇA, 2019, p. 09)

O papel do Estado na expansão urbana e na permissividade da atuação do mercado imobiliário teve relevância sobretudo, gerando transformações dos padrões de crescimento da cidade, possibilitando novas tendências contemporâneas de habitar, como "o modelo de moradia fechada [que] representa poder econômico e status social" (FRANÇA, 2019, p.93. Isso ocorreu com mais força

Após a promulgação do Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano (PDDU), em 2000, uma variedade de novos empreendimentos foram lançados, cuja localização foi fator determinante. Somando-se a isso, o reforço das intervenções públicas, sobretudo projetos habitacionais, de infraestrutura e sistema viário, e a consequente valorização imobiliária, foram fatores consideráveis de transformação da configuração espacial (FRANÇA, 2019, p.09).

Alguns edifícios representam marcos arquitetônicos na cidade, como o Edifício Atalaia (Figura 23), construído em 1958 e se constituindo o primeiro condomínio vertical de Aracaju. Conta com 11 pavimentos e dois apartamentos por andar, sendo marcante por inaugurar “um novo modo, moderno, de morar: nas alturas, com vista para o rio e na direção sul do então núcleo central” como descreve Araújo (2011, p. 92).

Figura 23 – Edifício Atalaia (1958)



Fonte: **Antiguidade, coleções e artes (Postado por Waldemar Neto)** - <http://antiguidadecolecoeseartes.blogspot.com/2012/>

Até meados da década de 1960, a produção da cidade era regida pelo Código de Posturas, mas 1966 foi aprovado o Códigos de Obras e de Urbanismo, regendo novas construções e estruturando a expansão urbana. A partir da nova legislação, Araújo (2011, p. 93) disserta que

Da metade da década de 1970 aos anos de 1980 continua o processo de verticalização do centro e sua periferia [...] a tendência já era a transferência do uso residencial, principalmente os destinados às famílias de poder aquisitivo médio e alto para a então zona sul da urbanização.

Na década de 1980, foi inserido na malha urbana, o primeiro "condomínio clube", dotado de áreas verdes e demais equipamentos de lazer e serviços básicos. Para compensar o investimento nas áreas de uso coletivo houve uma redução na área privativa dos apartamentos. São edifícios com mais de uma torre e um número elevado de unidades habitacionais, permitindo menor taxa condominial, com grandes áreas coletivas externas de lazer e vivência, como praças, piscina, quadras esportivas, parque infantil e outros. Posteriormente,

A implantação dos condomínios-clube em Aracaju foi retomada, a partir de 2009, como uma tática de diversificação e inovação no mercado imobiliário. O diferencial foi a área privativa do apartamento menor, e aquela destinada ao lazer contemplou alguns serviços que estariam dentro do apartamento, aliado a um sistema de segurança. A coincidência entre a diminuição de área útil das unidades para classe média e o crescimento da produção imobiliária pode ser explicada pelo encarecimento dos custos de construção e dos preços dos terrenos, de um lado, e, de outro, uma variação positiva, em termos nominais, do preço dos apartamentos. (FRANÇA, 2016, p. 235)

Nesse mesmo período, com a chegada da "Lei do Espigão" (aprovada final da década de 70), as possibilidades construtivas passam a se restringir ao gabarito máximo de 14 pavimentos (mais garagem semienterrada), padronizando a verticalização na cidade (ARAÚJO, 2011; FRANÇA, 2019).

Após a elaboração do Plano diretor vigente, em 1955 e sua aprovação no ano de 2000, Aracaju experimentou, entre os anos 2000 e 2018, uma expressiva produção imobiliária. Nesse período foram licenciados 334 condomínios verticais, totalizando 33.832 apartamentos, distribuídos em vários bairros da cidade, mais especialmente entre o bairro São José e Farolândia. Os bairros considerados de classe média e alta, receberam 86% dos empreendimentos nos bairros Jardins, Farolândia, Atalaia, Luzia, Coroa do Meio, Jabotiana, Grageru, Inácio Barbosa e 13 de Julho, variando suas características de acordo com o bairro e seu público-alvo, sendo possível observar também empreendimentos que adotaram o conceito de condomínio clube citado anteriormente, como pode ser observado nas figuras 24 e 25 (FRANÇA, 2019).

Figura 24 e 25 – Condomínio Spazio Aqua (2012)



Fonte: Acervo Pessoal, agosto, 2019

Dessa produção, verifica-se um pico no número de empreendimentos nos anos 2009 e 2012, conforme aponta França (2019), relacionando essa disparidade à três eventos distintos: o incentivo ao crédito imobiliário e a injeção de recursos destinados à infraestrutura (PAC), a discussão referente à revisão do Plano Diretor e o *boom* imobiliário nacional (com um decréscimo nos anos seguinte devido à crise econômica) (FRANÇA, 2019).

Como dito anteriormente, no capítulo 1, com o inchaço nas cidades surgiram então novas formas de morar, ainda enclausurada, mas com conceitos diferentes da moradia vertical, conforme descreve França (2019, p. 112)

Em Aracaju, a partir de 1990, como consequência dos preconceitos de categorias sociais, do medo da violência e do *status* de morar em espaços murados próximos à natureza e à praia, surge a busca por um padrão de vida exclusivo e seguro que acarretou a propagação de novos produtos residenciais. O estoque de terras das construtoras, a demanda por áreas de lazer e verdes, o congestionamento e a degradação da área central, somados ao incremento da violência contribuíram para o fortalecimento da inserção dos condomínios horizontais e loteamentos fechados.

Os empreendimentos horizontais fechados, tipologia consideravelmente recente na capital sergipana, surge, diferente do que é discursado, devido ao alto valor das terras estocadas no centro urbano (malha consolidada). A busca pela

maior margem de lucro leva as incorporadoras a ofertar uma opção de moradia fora dos limites urbanizados da cidade, nas áreas periféricas, onde a terra possui baixos valores, expandindo, conseqüentemente, a área de atuação governamental para melhoria de infraestrutura e estrutura urbana. A falta de infraestrutura inicial nas proximidades dos empreendimentos e a distância dos núcleos de trabalho é compensada por atrativos naturais como a proximidade com áreas de preservação ambiental e praias, sendo o distanciamento, de fato, oferecido como benefício, a fuga da vida corrida dos centros urbanos e da violência da cidade, a exclusividade para “moradores padrão” que possuem transporte particular e, indiretamente, a homogeneidade social.

O presente trabalho terá como foco a implantação dessa tipologia de empreendimentos horizontais, destacando a produção na cidade, os atrativos de venda e os elementos de segurança.

2.2. O licenciamento de empreendimentos horizontais fechados em Aracaju

França (2019) aponta em seus estudos que em Aracaju os condomínios de casas e de lotes foram objeto da atuação do mercado imobiliário desde 1990, no processo de expansão urbana em direção à zona sul (mais especialmente, Zona de Expansão Urbana). Isso se deu pela busca de maior lucratividade em função do valor da terra ser mais baixo e para oferecer “melhores condições de vida” para seus clientes, ao morar próximo da natureza e longe do centro.

Esse novo produto imobiliário trouxe consigo conceitos como “exclusividade, status, segurança e sensação de pertencimento a um determinado grupo social”, ou seja, conviver de forma hegemônica, com mesmo nível de renda. (FRANÇA, 2019, p. 43). A ênfase dos espaços coletivos privados e dotados de conforto se contrapõe à utilização dos espaços da cidade. Isso remete a afirmação de Caldeira (2000, p. 258) de que os condomínios “ênfatizam o valor do que é privado e restrito, ao mesmo tempo que desvalorizam o que é público e aberto na cidade”.

Como já foi abordado anteriormente no Capítulo 1, essa nova forma de moradia encontrada em Aracaju, pode ser dividida em duas tipologias: condomínios

de casas e condomínios de lotes (loteamento fechado). Em resumo, no primeiro, o objeto de venda é o lote com a edificação já construída pela construtora, com padronização/repetição arquitetônica das casas, mesmo com as possíveis intervenções futuras do morador, e também oferta de equipamentos de lazer comunitários. Podem ser casas térreas ou sobradadas, dispostas de forma isolada ou geminada, característica determinante para indicação do nível de renda do público alvo (FRANÇA, 2016).

O segundo, é o condomínio de lotes, cujo objeto de venda é apenas o lote e a edificação fica a cargo do comprador, sendo realizada posteriormente a seu critério, o que permite uma construção variada, além da exclusividade e personificação da moradia de acordo com as necessidades, gostos e recursos do proprietário, que tem liberdade de decisão sobre o projeto arquitetônico da moradia. Apesar de o empreendimento oferecer equipamentos de lazer comunitários como piscina, alguns lotes, com área do terreno maior, têm esses elementos, privativos no interior da sua moradia, como pode ser observado na figura 26, o Condomínio Atlantic Beach II (Condomínio de Lotes, em vermelho) com a presença de piscina privativa em diversos lotes, e o Condomínio Viva Vida (Condomínio de Casas, amarelo) com construções padrão.

Figura 26 – Diferenças das Tipologias Habitacionais dos Condomínios de Lotes e de Casas – Condomínio Atlantic Beach e Condomínio Viva Vida (Zona de Expansão).



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, dezembro, 2020

Citados legalmente pela primeira vez em 2017, na Lei Federal 13.465/2017, os loteamentos fechados eram, até então regidos pela lei de parcelamento do solo para loteamentos residenciais, a Lei Federal 6.766/1979 que determina que as vias e áreas comuns são pertencentes ao município e abertas para todos, inclusive os não moradores. No entanto, mesmo quando regido pela Lei de loteamentos residenciais, o que de fato acontecia era o desmembramento da gleba em grandes lotes, e o englobamento das áreas que deveriam ser públicas, transformando-as em áreas coletivas pertencente ao loteamento e instalando equipamentos de lazer como piscinas, quadras esportivas, salão de festas, bem como o fechamento das vias internas do loteamento, privando o acesso dos não moradores. Cabe ressaltar também a criação de longos e altos muros que acentuam a segregação social e a ruptura com o exterior, construídos a partir da busca pela exclusividade, privacidade e sensação de segurança (FRANÇA, 2019).

Sobre o fechamento dos loteamentos, França (2019, p. 124 e 125) observa que

[...] o fechamento de áreas residenciais horizontais, de modo legal ou ilegal, constitui-se em novas formas de produção do espaço, marcadas pela tendência à descontinuidade territorial [...] portanto, percebe-se que a crescente segregação socioespacial é ocasionada pela intensificação desse tipo de ocupação, criando espaços cada vez mais fragmentados, dificultando sua ligação com o resto da cidade e estreitando relações de dependência do automóvel individualizado.

Uma questão interessante é que através das suas casas e seu estilo de vida, os moradores adquirem hábitos e discursos que recaem na afirmação social de que os condomínios de casas e de lotes, são, meros instrumentos para assegurar o status de pertencimento em uma classe econômica privilegiada (CALDEIRA, 2000). Ou seja, a constituição de espaços homogêneos, aprofundam a segregação social em ruas e praças privativas, que continuam em colégios particulares e *shopping centers*, abandonando a cidade enquanto espaço público e democrático (SOBARZO, 2006 apud SILVA; COSTA, 2011).

Entretanto, vê-se que nos casos dos condomínios de lotes, a exclusividade e *status* ainda pode ser mais evidenciada pelo objeto de venda ser o lote. Ou seja, a possibilidade de o morador construir a sua própria residência, atendendo recuos para distanciamento da residência vizinha garantindo sua privacidade, além dos lotes

maiores, podendo o cliente optar pela compra de 2 ou mais lotes geminados, que possibilitam a inserção de elementos de lazer como piscina privativa, varanda gourmet etc, como foi verificado em alguns empreendimentos em visita de campo (novembro e dezembro/2020).

Esses quesitos podem desencadear níveis de hierarquização social e heterogeneização arquitetônica que determinam o público alvo e a faixa de renda para qual o empreendimento é proposto. Sendo assim, nesse tipo de empreendimento em Aracaju, observou-se sendo mais destinado às famílias com um nível de renda mais elevado do que os condomínios de casas. Assim, fica claro que “embora a homogeneidade social seja obviamente valorizada, a homogeneidade do projeto não o é [...]” (CALDEIRA, 2003, p. 261).

Para analisar esses empreendimentos foi necessário realizar um levantamento de informações² na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) (setor de licenciamento de condomínios) na Empresa Municipal de Obras e Urbanização da Prefeitura Municipal de Aracaju, cumprido no período de agosto/setembro de 2019 e novembro/dezembro de 2020. Com isso, tabulou-se que no período de 1990 (primeiro empreendimento) a dezembro de 2020, foram licenciados 140 condomínios horizontais, sendo 44 condomínio de lotes e 96 condomínios de casas, com um total de 8.391 unidades habitacionais, distribuídos em 16 bairros (Tabela 01). Percebe-se que, os condomínios de lote representam menos da metade dos condomínios de casas, mas com número de unidades habitacionais aproximado.

Tabela 01 – Condomínios Horizontais de Casas e Lotes (1990-2020)

Tipologia	Nº de Empreendimentos	Unidades Habitacionais
Condomínio de Casas	96	4.316
Condomínio de Lotes	44	4.075
TOTAL	140	8.391

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

Com relação à localização dos condomínios de lote, o número de condomínios se destaca nos bairros Atalaia, Coroa do Meio e Zona de Expansão, pois

² Atualização das informações do banco de dados cedidas por Sarah França, de pesquisa realizada para doutoramento (FRANÇA, 2016; 2019).

juntos abrangem mais de 60% do total de empreendimentos licenciados e 1.852 unidades habitacionais. Quanto a produção de unidades habitacionais, a ZEU tem destaque entre os três bairros citados anteriormente (67% das 1.852 unidades habitacionais), como também no total (29%) (Tabela 02).

Tabela 02 – Condomínios Horizontais de Casas Licenciados por Bairro (1990-2020)

Bairro	Nº de Empreendimentos	%	Unidades Habitacionais	%
18 do Forte	1	1,04%	28	0,65%
Aeroporto	7	7,29%	232	5,38%
Atalaia	21	21,88%	430	9,96%
Cirurgia	2	2,08%	17	0,39%
Coroa do Meio	19	19,79%	164	3,80%
Farolândia	10	10,42%	339	7,85%
Luzia	1	1,04%	5	0,12%
Olaria	2	2,08%	342	7,92%
Ponto Novo	1	1,04%	346	8,02%
Porto Dantas	1	1,04%	197	4,56%
Salgado Filho	1	1,04%	14	0,32%
Santa Maria	1	1,04%	395	9,15%
Santos Dumont	2	2,08%	32	0,74%
Siqueira Campos	1	1,04%	485	11,24%
Suíça	2	2,08%	32	0,74%
Zona de Expansão	24	25,00%	1258	29,15%
Total	96	100,00%	4.316	100%

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

França (2019) explica que a escolha por essa área pode ser validada pelo alto valor da terra em bairros urbanizados, que dificulta a implantação de tipologias habitacionais que demandam áreas mais extensas para construção de empreendimentos multifamiliares voltados as classes de maior renda, associados à presença de amenidades naturais que são atrativos utilizados no *marketing* para a ideal “qualidade de vida”, que fazem da Zona de Expansão alvo dos empreendedores. A autora ainda explica que na ZEU

foram inseridos condomínios horizontais e loteamentos fechados, atendendo famílias de renda mais elevada que buscam segunda

residência para veraneio e finais de semana, caracterizados pela segregação e homogeneização social. De fato, a implantação desses produtos demanda localização privilegiada com a presença de amenidades naturais, o que somado à ausência de glebas, reduz sua oferta em áreas mais centrais, distanciando-os para fora da malha urbana consolidada (2019, p. 196).

Por esses motivos, destaca-se que a grande maioria dos condomínios de lotes licenciados estão localizados na ZEU (Tabela 03). Assim, com exceção dos 02 condomínios de lotes no bairro Santos Dumont, o Condomínio Coronel Hélio Silva, com 84 lotes, licenciado em 1998 e o Condomínio Tenente Coronel dos Anjos, com 66 lotes, licenciado em 1999, os 42 loteamentos fechados licenciados no período de 1990 a 2020 estão inseridos, dispersamente, na ZEU (Tabela 02).

Tabela 03 – Condomínios Horizontais de Lotes por Bairro (1990-2020)

Zonas	Bairro	Nº de Empreendimentos	Unidades Habitacionais
Norte	Santos Dumont	2	150
Sul	Zona de Expansão	42	3925
Total		44	4.075

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

No cômputo total, verifica-se que a Zona de Expansão Urbana agrega 66 condomínios horizontais, sendo 24 de casas e 42 de lotes, resultando em 5.183 unidades habitacionais. Esses números demonstram que a ZEU abriga 61% das unidades habitacionais em condomínios horizontais fechados em Aracaju, sendo o bairro onde a produção foi mais expressiva.

Os bairros Atalaia e Coroa do Meio, depois da ZEU, são os bairros que mais apresentam empreendimentos licenciados. No entanto os quase 15% e 13% respectivamente do total não se espelham na quantidade de unidades habitacionais, pois os 40 empreendimentos nos dois bairros totalizam apenas 594 unidades construídas. Esse fato é justificado pela presença dos pequenos condomínios de casas que, na maioria das vezes apresentam características diferenciadas e apesar de classificadas nessa tipologia, o proprietário do lote constrói pequenas residências, sejam casas térreas, apartamentos duplex ou edifícios de dois pavimentos (*kitnets*) para alugar. Destes 40 condomínios nesses dois bairros, 34

apresentam até 20 unidades habitacionais, o que demonstra a importância de se considerar a escala dos empreendimentos. Embora os dois bairros citados acima tenham maior relevância no tocante a quantidade de empreendimentos com essas características, estão presentes em outros bairros como demonstra a Tabela 04.

Tabela 04 – Cond. Horizontais (casa e lote) de Menor Escala por Bairro e Período (1990-2020)

Período	Bairro	Nº de Empreendimentos	Unidades Habitacionais
1990-2000	Farolândia	4	61
	Zona de Expansão	2	16
Total		6	77
2001-2010	Aeroporto	1	20
	Atalaia	11	135
	Cirurgia	1	11
	Coroa do Meio	7	51
	Suíssa	2	32
	Zona de Expansão	2	21
Total		24	270
2011-2020	Aeroporto	1	5
	Atalaia	6	64
	Cirurgia	1	6
	Coroa do Meio	10	77
	Farolândia	1	15
	Luzia	1	5
	Salgado Filho	1	14
	Santos Dumont	1	5
Total		26	214
Total (1990-2020)		56	561

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

Sobre esses empreendimentos de menor escala, cabe ressaltar que foi constatado na pesquisa, que houve o licenciamento de 56 condomínios horizontais com até 20 unidades em Aracaju, em sua maioria com características de edifícios de dois pavimentos (*kitnets*) para aluguel (Figuras 27 e 28). Esse número representa quase 40% da quantidade de empreendimentos, mas com baixa oferta de unidades habitacionais, que se constitui apenas cerca de 7% do total na cidade. Cabe observar a constante crescente de licenciamento desses empreendimentos nas três

últimas décadas, e de forma drástica entre a primeira (1990-2000) e a segunda (2001-2010) com um aumento de 400%.

Figura 27 e 28 – Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais – Residencial Vitória (Suíça) e Residencial Lúcia Mendonça (Atalaia) respectivamente.



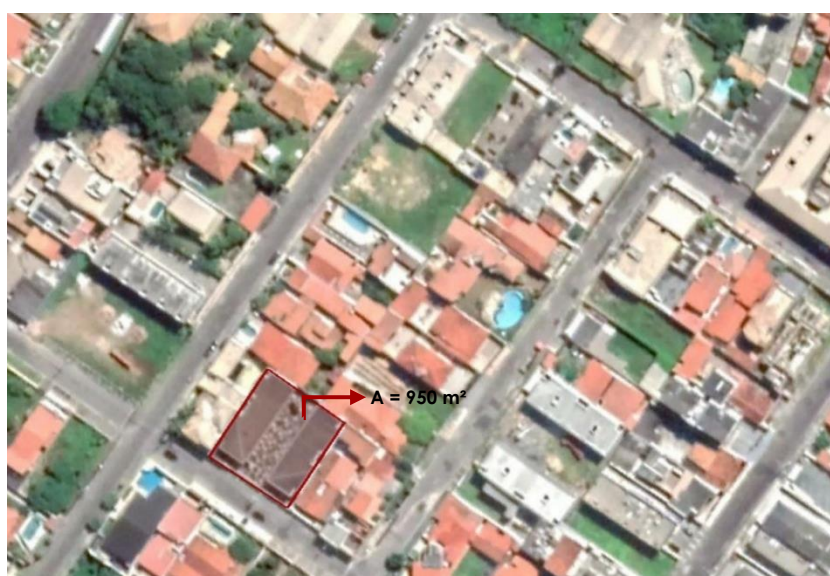
Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Diferente dos condomínios horizontais voltados para o público de renda mais elevada, essa “subtipologia” tem características para suprir um outro mercado: o de aluguel para a classe com menor poder aquisitivo. As áreas das unidades residenciais têm grande disparidade, entre 35m² e 200m², pois o objeto do aluguel pode ser uma *kitnet* ou uma casa duplex (maior coeficiente de aproveitamento³). Assim, o tamanho das unidades tem relação diretamente proporcional ao tamanho do

³ Maior área construída, mas com área ocupada reduzida.

empreendimento, determinando sua implantação não apenas na cidade como também na quadra (Figuras 29 e 30). Em sua maioria, esses lotes/glebas parcelados em condomínio não são de propriedade de construtoras (menos de 20% pertencem às empresas), sendo o processo de licenciamento iniciado por meio particular.

Figuras 29 e 30 – Implantação dos Condomínios Horizontais até 20 Unidades Habitacionais – Residencial Vitória (Suíça) e Residencial Lúcia Mendonça (Atalaia) respectivamente.



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, dezembro, 2020

Para continuidade da apuração e visitas dessa tipologia habitacional, se fez necessária a redução do universo adotado, sendo para isso observadas características para aplicação do filtro. O baixo impacto socioespacial e ambiental, devido ao pequeno porte em relação ao número de lotes e tamanho do empreendimento em si, o foco voltado para o mercado de aluguéis⁴ e a redução

⁴ Quando alugado, o locatário não tem titularidade do imóvel, nem da fração ideal das áreas comuns.

(quantidade e qualidade) dos elementos de segurança nos empreendimentos foram fatores determinantes para restrição do objeto desse trabalho para os empreendimentos acima de 20 unidades habitacionais. Uma vez aplicado o critério das unidades habitacionais, restaram, para a análise desta pesquisa, 84 empreendimentos horizontais fechados com mais de 20 moradia/lotes, com um total de 7.959 unidades habitacionais.

Dentro do universo mencionado acima, existem condomínios com altos números de casas e/ou lotes, que produzem maior impacto socioespacial e ambiental. Neste mesmo período (1990-2020) foram licenciados 21 empreendimentos com mais de 100 unidades habitacionais, sendo que esses somam 4.149 unidades. Ou seja, aproximadamente 25% dos condomínios horizontais licenciados (que possuem acima de 20 unidades habitacionais) ofertam mais de 50% da produção total de unidades habitacionais horizontais fechadas nos 30 anos (Tabela 05).

Tabela 05 – Condomínios de Casas Acima de 100 Unidades Habitacionais.

Empreendimento	Bairro	U.H.	Ano
Sol e Mar I, II e III	Zona de Expansão	140	1993
Morada do Rio	Zona de Expansão	320	1995
Atlantic Beach II	Zona de Expansão	122	1997
Praias do Sul I	Zona de Expansão	134	1997
RGA	Zona de Expansão	171	1998
Atlantic Beach I	Zona de Expansão	116	1999
Residencial Sunville	Atalaia	122	2000
Cond. Parque Resid. Vivendas de Aracaju	Siqueira Campos	485	2000
Rota do Sol	Zona de Expansão	100	2002
Melício Machado	Zona de Expansão	213	2003
Maria Rezende Machado	Zona de Expansão	140	2003
Condomínio Costa Marina	Zona de Expansão	142	2004
Condomínio Resid. Morada das Mangueiras	Ponto Novo	346	2004
Condomínio São Lourenço	Zona de Expansão	188	2006
Condomínio Residencial Caminho da Praia	Zona de Expansão	150	2007
Condomínio Residencial Parque Marine	Aeroporto	106	2007
Condomínio Central I - Sinai I	Olaria	184	2008
Condomínio Central II - Sinai II	Olaria	158	2008
Sem Denominação - Alamedas do Sol	Zona de Expansão	220	2012
Bela Vista Condomínio clube	Porto D'antas	197	2018
Horto Santa Maria	Santa Maria	395	2018
Total	21	2.156	

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

Mais uma vez a Zona de Expansão agrega a maior parte da produção dos condomínios horizontais, sendo destaque nos de maior escala, acima de 100 unidades habitacionais. Dos 21 empreendimentos citados acima, 13 estão localizados nessa zona, somando então, 2.156 unidades.

De acordo com França (2019, p.115) “a abertura da zona sul como frente de expansão horizontal é precedida de importantes mudanças na relação entre dispersão e aparecimento de espaços residenciais fechados voltados para uma classe de renda média alta e alta”. Assim, para essa classe a escolha da moradia afastada causa uma estruturação espacial fragmentada com mobilidade reduzida, entretanto, a proximidade com amenidades naturais é um forte atrativo.

Nesse aspecto, é importante mencionar que o Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano de Aracaju determina, no artigo 201 que “cada condomínio residencial terá no máximo 400 unidades habitacionais” (ARACAJU, 2000). No caso de empreendimento maior que esse número, este se enquadrará no atendimento ao artigo 208, 209, 210, que estabelece a obrigatoriedade de apresentação do Relatório de Impacto de Vizinhança.

O licenciamento dessas tipologias nesses 30 anos ocorreu de forma crescente da primeira para a segunda década, sendo 31 empreendimentos licenciados de 1990 a 2000, período que antecedeu a aprovação do Plano Diretor, em 2000 (Tabela 06).

Tabela 06 – Condomínios Horizontais Por Período (1990-dez/2020)

Tipologias	1990-2000	2001-2010	2011-2020	Total
Condomínios horizontais	31	68	41	140
Unidades Habitacionais	2.522	3.914	1.955	8.391

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

Nessa primeira década ficou marcado o licenciamento do primeiro condomínio de lotes no ano de 1990 (Figura 31). Conforme aborda França (2019, p.111) em

[...]o Morada da Praia I, localizado na Rodovia Inácio Barbosa, atraindo famílias de alta renda, para adquirirem suas residências de veraneio e contribuindo para desencadear a intensa valorização fundiária da Zona de Expansão.

Figura 31 – Condomínio Morada da Praia I (Zona de Expansão)



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, dezembro, 2020

No caso dos condomínios de casas, a autora define que o primeiro empreendimento foi construído em 1993, o Sol e Mar I, II, III (Figura 32), localizado na porção sul da ZEU, também na Rodovia Inácio Barbosa (FRANÇA, 2019).

Figura 32 – Condomínio Sol e Mar I, II e III (Zona de Expansão)



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, dezembro, 2020

Após a Lei do PDDU, que trouxe o macrozoneamento e definiu critérios de implantação de empreendimentos referentes, em especial aos índices de uso e ocupação do solo para a cidade, ocorreu um aumento na demanda de

licenciamentos junto à EMURB, de 47 entre 2001 e 2010, com o ápice em 2008 (14), mas com decréscimo forte em 2010, após a Ação Civil Pública referente à proibição de licenciamento na ZEU (FRANÇA, 2019). A terceira década sofreu uma decrescente com 31 empreendimentos licenciados entre 2011 e 2020⁵ (Tabela 06).

Cabe ressaltar que França (2019) lembra que nesse período houve alguns marcos: em 2005 deu início ao processo de revisão do PDDU de Aracaju; e em 2009, encaminhamento da proposta do projeto do PDDU para a Câmara dos Vereadores; além da Ação Civil Pública da Justiça Federal, que determinou o bloqueio temporário de expedição de alvarás de licenciamento, construção e inauguração de qualquer empreendimento na Zona de Expansão Urbana de Aracaju⁶, se fazendo notória a redução de empreendimentos na terceira década.

2.3. A construção de empreendimentos horizontais fechados em Aracaju

Existe uma disparidade em relação aos alvarás emitidos (licenciamentos aprovados) e os empreendimentos que de fato foram implantados. Os Alvarás emitidos pela Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC-EMURB) são obrigatórios para início de qualquer obra que tenha o parcelamento do solo voltado para a tipologia de condomínio. Têm validade de 2 anos e caso o prazo seja atingido sem o pedido de renovação o empreendedor precisa fazer uma nova solicitação para que um novo alvará seja emitido. Como dito anteriormente, processos (ou até mesmo rumores) de reformulação de legislação urbanística ou processos civis que podem influenciar na “permissividade urbana” são indicativos de um aumento na emissão desses alvarás na intenção de fazê-lo antes de mudanças que possam reduzir a margem de lucro que a terra em questão pode oferecer.

O presente trabalho adotou para análise da produção urbana da tipologia horizontal fechada os empreendimentos licenciados entre 1990 a 2020 acima de 20 unidades habitacionais. No entanto, para análise real dessa produção foram

⁵ Dados coletados até a data 01 de dezembro de 2020 na Empresa Municipal de Urbanismo (EMURB).

⁶ Empreendimentos podem ser licenciados uma vez aprovado pelo Ministério Público através de processo civil, uma vez que sejam atendidos os critérios definidos por lei.

realizadas visitas de campo nesses empreendimentos, em que foi possível apurar os que tinham sido não apenas aprovados, mas também construídos.

Foram registrados 05 casos de empreendimentos licenciados que não foram encontrados nos endereços fornecidos no alvará e/ou com endereços não existentes, sendo que um desses empreendimentos Sem Denominação (2019) possui alvará válido até 2021, podendo ainda ser construído (Quadro 01). Outros 02 empreendimentos foram encontrados nos endereços fornecidos, um como Clube de Lazer (Figura 33) e o outro teve seu parcelamento interrompido e se encontra abandonado (Figura 34 e 35) (Quadro 01). Os casos citados não serão considerados para a análise de produção da moradia em condomínios horizontais fechados, seja pela falta de informação ou pelo desvio de funcionalidade.

Quadro 01 – Condomínios Horizontais Não Encontrados.

Empreendimento	U.H.	Bairro	Ano	Situação
RGA	171	Zona de Expansão	1998	Não Encontrado
Cond. Planície dos Coqueiros	57	Aeroporto	1998	Não Encontrado
Condomínio Residencial Vila da Praia	49	Zona de Expansão	2007	Clube
Condomínio Resid. Caminho da Praia	150	Zona de Expansão	2007	Abandonado
Sem Denominação (Fazenda São João)	70	Zona de Expansão	2017	Não Encontrado
Sem Denominação	28	Atalaia	2017	Não Encontrado
Sem Denominação	97	Zona de Expansão	2019	Não Encontrado

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Figura 33 – Clube ASSEFAZ Aracaju (Condomínio Resid. Vila da Praia) (Zona de Expansão)



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, janeiro, 2021

Figura 34 e 35 – Condomínio Resid. Caminho da Praia - Abandonado (Zona de Expansão)



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor e acervo pessoal, janeiro, 2021.

Além dos casos apresentados acima, foram identificados 07 empreendimentos com mais de um alvará, aprovados em épocas diferentes, seja por atingir a validade do documento ou pela necessidade de alterá-lo (Quadro 02). A identificação desses empreendimentos se deu pela semelhança de dados como número de unidades habitacionais, responsável e endereço, uma vez que os nomes podem sofrer alteração com a mudança de alvará, como por exemplo o Condomínio Viva Vida, o Kenoa Residence e o Sun Coast (em construção). Para continuidade do trabalho serão admitidos os documentos com emissão mais recente, uma vez que podem ser a correção dos anteriores.

Quadro 02 – Condomínios Horizontais com Mais de Um Licenciamento.

Empreendimento	U.H.	Bairro	Ano
Condomínio Viva Vida⁷	70	Zona de Expansão	2004/2006
Condomínio Residencial Portal dos Coqueiros	55	Zona de Expansão	2006/2007
Condomínio Moradas Alto do Maracaju	27	Santos Dumont	1997/2008
Condomínio Residencial Lago Paranoá	90	Zona de Expansão	2003/2009
Kenoa Residence⁸	70	Zona de Expansão	2007/2012
Park Ville Condominium (Parte 1 e 2)	86	Farolândia	2010/2015
Sem Denominação (Sun Coast)	71	Zona de Expansão	2015/2017

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Sendo assim, o universo abordado por este trabalho para análise, principalmente dos elementos arquitetônicos do medo no capítulo seguinte, será o de empreendimentos licenciados e implantados acima de 20 unidades habitacionais, somando 70 condomínios horizontais fechados com um total de 6.865 unidades habitacionais (Quadro 03) (Mapa 01).

Quadro 03 – Condomínios Horizontais Construídos Acima de 20 Unidades Habitacionais.

Nº	Empreendimento	Bairro	Tipologia (Lote/Casa)	U.H.	Ano
1	Residencial Villas do Mar Azul	Farolândia	Casa	43	Anterior a 2000
2	Morada da Praia I	Zona de Expansão	Lote	67	1990
3	Morada da Praia II	Zona de Expansão	Lote	98	1991
4	Portal do Sol	Zona de Expansão	Lote	93	1992
5	Sol e Mar I, II e III	Zona de Expansão	Casa	140	1993
6	Portal do Atlântico	Zona de Expansão	Lote	41	1994
7	Morada do Rio	Zona de Expansão	Lote	320	1995
8	Riviera Del Mar	Zona de Expansão	Casa	93	1995
9	Cond. Le Soleil	Farolândia	Casa	25	1996
10	Atlantic Beach II	Zona de Expansão	Lote	122	1997

⁷ Licenciado pela primeira vez como Condomínio Alamedas do Sol

⁸ Licenciado pela primeira vez como Condomínio Residencial Alameda do Atlântico

11	Recanto São João (Vila do Mar)	Zona de Expansão	Lote	26	1997
12	Praias do Sul I	Zona de Expansão	Casa	134	1997
13	Baia Blanca	Zona de Expansão	Casa	40	1997
14	Cond. Coronel Hélio Silva	Santos Dumont	Lote	84	1998
15	Atlantic Beach I	Zona de Expansão	Lote	116	1999
16	Cond. Ten. Coronel dos Anjos	Santos Dumont	Lote	66	1999
17	Cond. Villa D'este	Coroa do Meio	Casa	23	1999
18	J. Inácio	Coroa do Meio	Casa	36	1999
19	Wave	Zona de Expansão	Casa	-	2000
20	Condomínio Imperial	Atalaia	Casa	38	2000
21	Residencial Sunville	Atalaia	Casa	122	2000
22	Cond. Parque Residencial Vivendas de Aracaju	Siqueira Campos	Casa	485	2000
23	Rota do Sol	Zona de Expansão	Lote	100	2002
24	Rio Vermelho	Zona de Expansão	Lote	28	2002
25	Portal do Mar	Zona de Expansão	Lote	75	2002
26	Melício Machado	Zona de Expansão	Lote	213	2003
27	Maria Rezende Machado	Zona de Expansão	Lote	140	2003
28	Condomínio Via Mares	Aeroporto	Casa	47	2003
29	Condomínio Costa Marina	Zona de Expansão	Lote	142	2004
30	Condomínio Marina Resort	Zona de Expansão	Lote	25	2004
31	Condomínio Residencial Morada das Mangueiras	Ponto Novo	Casa	346	2004
32	Condominio Villa Panfliglio	Farolândia	Casa	21	2004
33	Condomínio Residencial Santa Felicidade	Zona de Expansão	Casa	65	2004
34	Caminho das árvores	Aeroporto	Casa	59	2004
35	Condomínio Portal do Atlântico	Zona de Expansão	Lote	41	2005
36	Condomínio Guilhermino Rezende	Zona de Expansão	Lote	95	2005

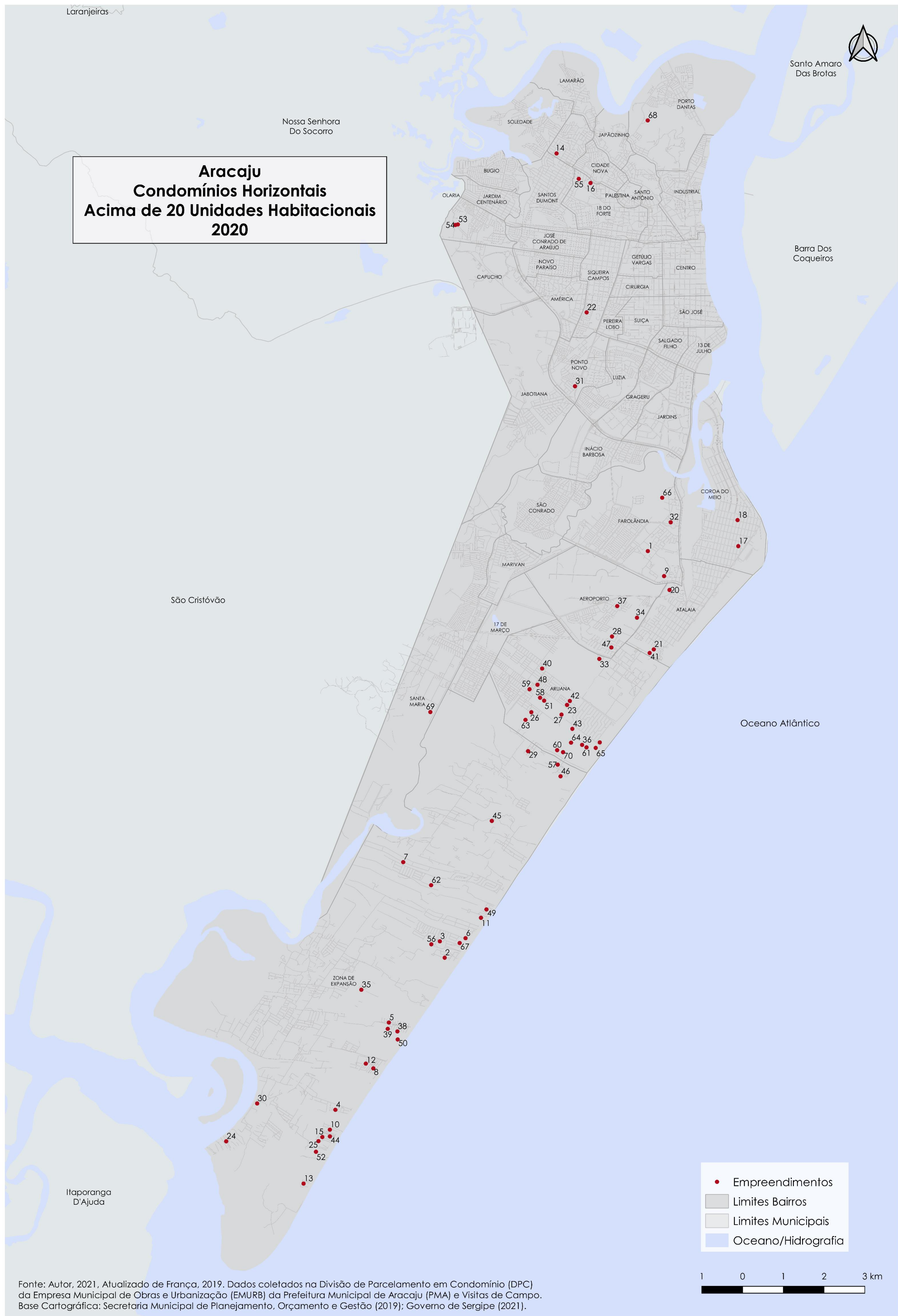
37	Residencial Viña del Mar	Aeroporto	Casa	44	2005
38	Condomínio Residencial Portal das Águas	Zona de Expansão	Casa	67	2005
39	Condomínio Residencial Portal dos Corais	Zona de Expansão	Casa	68	2005
40	Residencial San Diego	Zona de Expansão	Casa	50	2005
41	Condomínio Dermeval de Matos	Atalaia	Casa	43	2005
42	Condomínio São Lourenço	Zona de Expansão	Lote	188	2006
43	Condomínio Ravines	Zona de Expansão	Lote	97	2006
44	Condomínio Viva Vida	Zona de Expansão	Casa	70	2004/2006
45	Condomínio Parque Residencial Itália	Zona de Expansão	Casa	24	2006
46	Condomínio Biratan Carvalho	Zona de Expansão	Lote	80	2007
47	Condomínio Residencial Parque Marine	Aeroporto	Casa	106	2007
48	Summerville Residence	Zona de Expansão	Casa	56	2007
49	Condomínio Residencial Portal dos Coqueiros	Zona de Expansão	Casa	55	2006/2007
50	Residencial Brisas	Zona de Expansão	Lote	70	2008
51	Condomínio Laguna Ville	Zona de Expansão	Casa	62	2008
52	Condomínio Residencial Portal dos Trópicos	Zona de Expansão	Casa	55	2008
53	Condomínio Central I - Sinai I	Olaria	Casa	184	2008
54	Condomínio Central II - Sinai II	Olaria	Casa	158	2008
55	Condomínio Moradas Alto do Maracaju	Santos Dumont	Casa	27	1997/2008
56	Condomínio Residencial Lago Paranoá	Zona de Expansão	Lote	90	2003/2009
57	Residencial Fragatta	Zona de Expansão	Lote	78	2009
58	Condomínio Villa dos Bosques	Zona de Expansão	Casa	62	2009
59	Condomínio Caminho dos Lagos	Zona de Expansão	Casa	47	2009
60	Condomínio Reserva Aruanã	Zona de Expansão	Lote	92	2011
61	Kenoa Residence	Zona de Expansão	Lote	70	2007/2012
62	Condomínio Residencial Aimoré	Zona de Expansão	Lote	85	2012

63	Alamedas do Sol	Zona de Expansão	Lote	220	2012
64	Condomínio Residencial Atlantic Blue	Zona de Expansão	Lote	74	2013
65	Condomínio Mauí Residencial	Zona de Expansão	Lote	90	2014
66	Park Ville Condominium (Parte 1 e 2)	Farolândia	Casa	86	2010/2015
67	Sun Coast	Zona de Expansão	Casa	71	2015/2017
68	Bela Vista Condomínio clube	Porto D'antas	Casa	197	2018
69	Horto Santa Maria	Santa Maria	Casa	395	2018
70	Tahaa	Zona de Expansão	Lotes	95	2020
TOTAL				6.865	

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Cabe observar a distribuição dos condomínios nos bairros, tendo uma maior concentração porção sul da cidade, os bairros Farolândia, Coroa do Meio, Atalaia, Aeroporto, Santa Maria e Zona de Expansão agregam 62 empreendimentos (88%). Sendo assim, na porção norte estão implantados 8 empreendimentos, nos bairros Santos Dumont (3), Olaria (2), Porto Dantas (1), Siqueira Campos (1) e Ponto Novo (1). Essa alta concentração, principalmente na ZEU, é justificada pelos grandes vazios e necessidade de glebas maiores para a tipologia em questão.

Aracaju
Condomínios Horizontais
Acima de 20 Unidades Habitacionais
2020



Fonte: Autor, 2021, Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e Visitas de Campo. Base Cartográfica: Secretaria Municipal de Planejamento, Orçamento e Gestão (2019); Governo de Sergipe (2021).

Como dito anteriormente, a distribuição dos empreendimentos construídos na cidade tem como foco, mais uma vez a Zona de Expansão. Nela foram implantados 48 (68,5%) dos 70 condomínios horizontais fechados acima de 20 unidades habitacionais (Gráfico 01), totalizando 4.230 unidades habitacionais de um total de 6.865 (Gráfico 02).

Gráfico 01 – Condomínios Horizontais Construídos por Bairro.



Gráfico 02 – Unidades Habitacionais Construídas nos Condomínios Horizontais por Bairro.



Fonte: Elaboração própria, jan/2021. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Essa concentração pode ser explicada pelo filtro aplicado, uma vez removido os condomínios com menos de 20 unidades habitacionais, a necessidade de glebas maiores para o parcelamento leva a demanda para a Zona de Expansão Urbana, onde a terra é pouco ocupada e os vazios dispõem de maiores proporções.

Sendo assim, com os dados apresentados ao longo do capítulo, foi possível analisar a produção da moradia fechada na cidade de Aracaju/SE ao longo do tempo, bem como as vertentes de expansão que estão diretamente ligadas à essa produção habitacional de mercado. Uma vez identificado o panorama dos condomínios de forma geral, o estudo de caso limitou-se aos condomínios horizontais fechados acima de 20 unidades habitacionais, para análise dos elementos arquitetônicos do medo.

3

**Elementos arquitetônicos do
“medo” nos condomínios
horizontais fechados em
Aracaju: Sensação de segurança?**

3.1. Sentimento de medo X segurança nos Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju/SE

A sensação de insegurança é determinada por uma série de fatores além das taxas de violência urbana. Embora Aracaju tenha índices de criminalidade decadente nos últimos três anos⁹, essa sensação de insegurança ainda incomoda os moradores, que por sua vez procuram meios de se proteger do medo, sendo um deles, a procura pela moradia enclausurada.

Caldeira (2003, p.258) demonstra que

Existe hoje na cidade uma estética da segurança definida pelo novo modelo, que simultaneamente guia transformações em todos os tipos de moradia e determina o que confere mais prestígio.

Para fundamentar e responder o objetivo geral desta pesquisa foram entrevistados moradores de condomínios de casa e de lotes na cidade de Aracaju. No período de 28 de novembro de 2020 a 15 de janeiro de 2021 foram realizadas 8 entrevistas, sendo que o número reduzido se dá pela situação pandêmica atual (causada pela manifestação do novo Corona vírus), pois mesmo com a possibilidade de entrevistas virtuais, existe um processo de adaptação para as novas tecnologias e para um novo estilo de vida cotidiana em andamento. Para essa etapa do trabalho, foi destacado a primeira parte das conversas, com roteiro voltado para questões de sensação de segurança e os motivos que fizeram com que os moradores optassem por morar em condomínios fechados. Cabe ressaltar que o público entrevistado é de classe média alta e alta, com relações distintas com a cidade, cujos lugares que fazem parte de seu cotidiano apresentam características semelhantes com o qual escolheram como moradia.

Para nortear a entrevista, foi elaborado um roteiro para que este pesquisador apontasse algumas questões importantes a respeito sobre a temática (Roteiro de entrevista). Entretanto, como foi uma entrevista em forma de conversa, algumas

⁹ Referente aos índices de Roubos e Furtos (taxa por 100.000 habitantes) coletados em plataforma digital do Tribunal de Contas do Estado de Sergipe para os anos de 2017 a 2019. Fonte: <https://www.tce.se.gov.br/IndicadoresMunicipais/mapa?area=4>

outras perguntas, os entrevistados abordaram outras questões relevantes que trouxeram reflexões pertinentes.

Roteiro de Entrevista

1. Onde morava antes de escolher o empreendimento? O que atraiu a vinda?
2. Se sente seguro quando está dentro?
 - Chegada e saída (guarita)
 - Passeios pelo condomínio (restrição de acesso de não moradores)
3. Como funciona privacidade nas áreas comum?
 - As câmeras e o monitoramento em prol da segurança
4. E quanto aos atrativos naturais?
5. Qual a diferença da sensação de quando está na cidade e quando está no condomínio?

Quando perguntados sobre os motivos da ida para empreendimentos fechados, embora sejam citadas questões como espaço (para os que saíram de apartamentos em condomínios verticais) e a diversidade das áreas de lazer, a necessidade/procura pela segurança sempre esteve presente nas declarações, principalmente para os entrevistados que tinham crianças.

A gente se sente muito seguro, eventualmente até dormimos de janela aberta. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

O que motivou, primeiro foi o espaço físico que aumentou bastante, o segundo que a gente sempre teve esse desejo de morar em casa, em ter essa praticidade, essa privacidade também [...] outro motivo foram os itens de lazer que o condomínio oferece [...] Em questão de segurança, aqui tem um pouquinho mais, onde nós morávamos tinha também, era um condomínio fechado, mas ainda sim não tinham esse cuidado que aqui tem [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Morar em um condomínio fechado, com certeza, traz uma sensação de segurança a mais do que se a gente morasse em casa de rua. Então assim, eu entro, eu chego, boto meu carro, deixo minhas janelas abertas, a gente tem realmente essa segurança. Lógico e evidente que eu costumo sempre falar, as vezes o meu marido deixa a janela aberta e dorme de janela aberta, ou então vai para rua e deixa tudo aberto, mas aí eu volto e falo com ele, **não é porque a gente tá num condomínio fechado que a gente tem 100% de segurança, a gente sabe que essa sensação de segurança é uma falsa sensação, existe mas não significa que ela é absoluta** [...] Sim, me permite ficar mais tranquila, mas eu tomo os meus cuidados. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

[...] Aqui eu me sinto mais segura do que no apartamento, porque aqui apesar de ser amplo é **um lugar que eu sei que tem câmera, tem cerca**

elétrica, tem ronda e todo mundo tá com o mesmo objetivo, olhando um pelo outro [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

É por ele (condomínio) ser fechado mesmo, por ele ser a parte da cidade, que **existe um limite urbano que não deixa qualquer um entrar** [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Como pode ser observado nos depoimentos acima, o fato de ser fisicamente fechado e seu acesso ser restrito é primordial para o sensação de segurança de seus moradores, que por se sentirem seguros passam a ser “descuidados” com a residência. Esquecer o carro aberto na garagem, dormir com janelas abertas, deixar portas destrancadas durante viagens são demonstrações do excesso de confiança no sistema de segurança do condomínio.

Viajamos a um tempo atrás e perdi a chave da casa, desde então a **porta fica destrancada** [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Eu moro aqui a uns três anos [...] e não tenho a chave de casa, não sei onde ficou a chave [...] como minha casa as janelas não tem grade, é tudo vidro, se alguém quiser entrar é só quebrar o vidro e entra, então **eu não chaveio minha porta** [...] ou seja, eu me sinto seguro, muito seguro [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Todo mundo se sente tranquilo, e **minha porta em geral eu deixo aberta, assim, encostada, sem chave** [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Os avançados circuitos internos de TV possibilitam a constante vigilância dos condôminos. No entanto, para suprir a necessidade dessa sensação de segurança, as famílias se colocam à mercê desse monitoramento e vigilância, e a privacidade é o preço a ser pago. Durante as entrevistas, o questionamento sobre a invasão de privacidade teve respostas surpreendentes, ficando evidente que o monitoramento se tornou tão comum que passa despercebido no cotidiano dos moradores. Além de que a vigilância para com os funcionários, tanto do condomínio como dos moradores, por exemplo, se mostrou uma preocupação dos condôminos.

Então, essas câmeras ficam tão bem alocadas que a gente até esquece que tá sendo filmado, **a gente nem sente que está sendo filmado** [...] mas eu acho importante, não me sinto constrangida não [...] mas dentro (do espaço) das crianças eu acho que é até necessário, porque acontece alguma coisa, uma babá faz alguma coisa com a criança [...] então eu acho interessante. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Pergunta: As câmeras incomodam a senhora? Resposta: Não, pelo contrário, eu acho que é uma segurança, **eu acho ótimo, porque eu tenho certeza que eu estou sendo vigiada.** E eu acho ótimo, pra minha segurança eu acho ótimo. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Nas entrevistas, pode ser observado o poder de convencimento que o marketing imobiliário exerce sobre os conceitos de viver bem. Uma vez comparado os folders desses empreendimentos horizontais fechados e o discurso de seus moradores surge o questionamento da origem dessa insegurança ao qual os condomínios veem para combater. Serão os empreendimentos uma solução para um problema urbano existente ou o poder do marketing é forte o bastante para seus moradores reproduzirem seu discurso de forma tão convencida?

3.2. Elementos Arquitetônicos de Segurança nos Condomínios Horizontais

Para suprir a demanda de segurança apresentada nas propagandas, o mercado imobiliário passou a inserir, em seus novos empreendimentos, elementos arquitetônicos voltados para disseminar a sensação de segurança para seus moradores. Os altos muros revestidos de arame farpado ou cercas elétricas, áreas entre portões para uma maior segurança na entrada e principalmente a guarita de acesso foram os elementos mais visualizados durante as visitas de campo. Sendo assim, esses elementos de segurança dos empreendimentos foram catalogados através de visitas de campo, tabulados e assim, classificados determinando o nível de segurança dos empreendimentos de acordo com a presença desses elementos (Quadro 05) (Mapa 02).

Os elementos de segurança identificados nas visitas de campo foram: 1) guarita, 2) cerca de arame farpado, 3) cerca elétrica, 4) sistema de monitoramento, 5) interfone distanciado da guarita, 6) entrada diferenciada de moradores e visitantes, 7) entrada exclusiva para serviços e cargas, 8) célula (cancela) entre portões, 9) TAG magnética para acesso de veículos, 10) acesso por biometria e/ou cartão magnético.



Fonte: Acervo pessoal, dez/2020 e jan/2021.

A presença desses elementos determinou o nível de segurança dos empreendimentos, sendo que a presença de todos os 10 itens concede ao condomínio nível 10 de segurança, e o que não apresenta nenhum deles o nível 0 (Quadro 04). 04 empreendimentos estão em fase de construção, o Sun Coast (Zona

de Expansão), o Bela Vista Condomínio Clube (Porto D'Antas), o Horto Santa Maria (Santa Maria) e o Tahaa Home Resort (Zona de Expansão), não sendo possível identificar os elementos de segurança dos mesmos.

Quadro 04 – Níveis de Segurança.

Nível de Segurança	Situação	Quantidade de Empreendimentos
-	Em Construção	4
Nível 0 (baixo)	Sem Elementos de Segurança	1
Nível 1 (baixo)	01 Elemento de Segurança	2
Nível 2 (baixo)	02 Elementos de Segurança	2
Nível 3 (baixo)	03 Elementos de Segurança	17
Nível 4 (médio)	04 Elementos de Segurança	19
Nível 5 (médio)	05 Elementos de Segurança	9
Nível 6 (médio)	06 Elementos de Segurança	8
Nível 7 (médio)	07 Elementos de Segurança	4
Nível 8 (alto)	08 Elementos de Segurança	1
Nível 9 (alto)	09 Elementos de Segurança	2
Nível 10 (alto)	10 Elementos de Segurança	1

Fonte: Autor, 2021.

Dos 70 empreendimentos analisados, os 22 que possuem nível de segurança baixo (níveis 0 a 3) apresentam os elementos de segurança mais comuns (guarita, cerca de arame farpado e/ou elétrica e sistema de monitoramento), e não apresentam em nenhum caso os elementos mais sofisticados como: 5) interfone distanciado, 6) entrada diferenciada para moradores e visitantes, 7) entrada exclusiva de serviço/cargas, 8) célula entre portões, 9) TAG magnética para veículos e 10) acesso por biometria e/ou cartão magnético.

Já os 40 de nível médio (níveis de 4 a 7) possuem diversidade nos elementos, estando no mesmo nível por apresentarem o mesmo número de elementos, mas não necessariamente o mesmo.

Dos 4 empreendimentos com alto nível de segurança, com nível 8, o Morada da Praia II (Zona de Expansão) não apresenta célula entre portões e entrada

exclusiva de serviço. Já os empreendimentos de nível 9, o Morada da Praia I (Zona de Expansão) não foi constatado a presença de cerca de arame farpado, e o Alamedas do Sol (Zona de Expansão) não possui entrada exclusiva de serviço. O único empreendimento nível 10 de segurança, que apresenta todos os elementos de segurança, é o Park Ville Condominium (Farolândia).

Quadro 05 – Elementos e Nível de Segurança nos Condomínios Horizontais Fechados Acima de 20 Unidades Habitacionais.																
Nº	Empreendimento	Bairro	U.H.	Ano	Guarita (1)	Cerca Arame Farpado (2)	Cerca Elétrica (3)	Sistema de Monitoramento (4)	Interfone Distanciado (5)	Entrada Diferenciada (Morador/Visitante) (6)	Entrada Exclusiva de Serviço (7)	Célula entre Portões (8)	Tag Magnética (Veículos) (9)	Acesso Digital/ Cartão (10)	Nível de Segurança	Observações
1	Residencial Villas do Mar Azul	Farolândia	43	Anterior a 2000	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
2	Morada da Praia I	Zona de Expansão	67	1990	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	9	
3	Morada da Praia II	Zona de Expansão	98	1991	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	8	
4	Portal do Sol	Zona de Expansão	93	1992	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Não	5	
5	Sol e Mar I, II e III	Zona de Expansão	140	1993	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
6	Portal do Atlântico	Zona de Expansão	41	1994	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
7	Morada do Rio	Zona de Expansão	320	1995	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	7	
8	Riviera Del Mar	Zona de Expansão	93	1995	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
9	Cond. Le Soleil	Farolândia	25	1996	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
10	Atlantíc Beach II	Zona de Expansão	122	1997	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
11	Recanto São João (Vila do Mar)	Zona de Expansão	26	1997	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	4	
12	Praias do Sul I	Zona de Expansão	134	1997	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	7	
13	Baia Blanca	Zona de Expansão	40	1997	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
14	Cond. Coronel Hélio Silva	Santos Dumont	84	1998	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	0	Portaria desativada
15	Atlantic Beach I	Zona de Expansão	116	1999	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
16	Cond. Ten. Coronel dos Anjos	Santos Dumont	66	1999	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	2	
17	Cond. Villa D'este	Coroa do Meio	23	1999	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	5	
18	J. Inácio	Coroa do Meio	36	1999	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
19	Wave	Zona de Expansão	-	2000	Sim	Não	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	2	
20	Condomínio Imperial	Atalaia	38	2000	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	1	Apenas Guarita com Porteiro
21	Residencial Sunville	Atalaia	122	2000	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
22	Cond. Parque Residencial Vivendas de Aracaju	Siqueira Campos	485	2000	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Sim	5	

23	Rota do Sol	Zona de Expansão	100	2002	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
24	Rio Vermelho	Zona de Expansão	28	2002	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	5	
25	Portal do Mar	Zona de Expansão	75	2002	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
26	Melício Machado	Zona de Expansão	213	2003	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	5	
27	Maria Rezende Machado	Zona de Expansão	140	2003	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não	6	
28	Condomínio Via Mares	Aeroporto	47	2003	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
29	Condomínio Costa Marina	Zona de Expansão	142	2004	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	5	
30	Condomínio Marina Resort	Zona de Expansão	25	2004	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	4	
31	Condomínio Residencial Morada das Mangueiras	Ponto Novo	346	2004	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Sim	6	
32	Condominio Villa Panfliglio	Farolândia	21	2004	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	1	Portão elétrico e garagem individual
33	Condomínio Residencial Santa Felicidade	Zona de Expansão	65	2004	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	Guarita em Reforma
34	Caminho das Árvores	Aeroporto	59	2004	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
35	Condomínio Portal do Atlântico	Zona de Expansão	41	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
36	Condomínio Guilhermino Rezende	Zona de Expansão	95	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não	6	
37	Residencial Viña del Mar	Aeroporto	44	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
38	Condomínio Residencial Portal das Águas	Zona de Expansão	67	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
39	Condomínio Residencial Portal dos Corais	Zona de Expansão	68	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
40	Residencial San Diego	Zona de Expansão	50	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
41	Condomínio Dermeval de Matos	Atalaia	43	2005	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
42	Condomínio São Lourenço	Zona de Expansão	188	2006	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não	6	
43	Condomínio Ravines	Zona de Expansão	97	2006	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	5	
44	Condomínio Viva Vida	Zona de Expansão	70	2006	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
45	Condomínio Parque Residencial Itália	Zona de Expansão	24	2006	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Sim	Não	4	
46	Condomínio Biratan Carvalho	Zona de Expansão	80	2007	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
47	Condomínio Residencial Parque Marine	Aeroporto	106	2007	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	5	

48	Summerville Residence	Zona de Expansão	56	2007	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
49	Condomínio Residencial Portal dos Coqueiros	Zona de Expansão	55	2007	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	Guarita em Reforma
50	Residencial Brisas	Zona de Expansão	70	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
51	Condomínio Laguna Ville	Zona de Expansão	62	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
52	Condomínio Residencial Portal dos Trópicos	Zona de Expansão	55	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não	6	
53	Condomínio Central I - Sinai I	Olaria	184	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Sim	Não	4	
54	Condomínio Central II - Sinai II	Olaria	158	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não	5	
55	Condomínio Moradas Alto do Maracaju	Santos Dumont	27	2008	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
56	Condomínio Residencial Lago Paranoá	Zona de Expansão	90	2009	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
57	Residencial Fragatta	Zona de Expansão	78	2009	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	6	
58	Condomínio Villa dos Bosques	Zona de Expansão	62	2009	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
59	Condomínio Caminho dos Lagos	Zona de Expansão	47	2009	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não	3	
60	Condomínio Reserva Aruanã	Zona de Expansão	92	2011	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	4	
61	Kenoa Residence	Zona de Expansão	70	2012	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	7	
62	Condomínio Residencial Aimoré	Zona de Expansão	85	2012	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não	6	
63	Alamedas do Sol	Zona de Expansão	220	2012	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	9	
64	Condomínio Residencial Atlantic Blue	Zona de Expansão	74	2013	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Sim	6	
65	Condomínio Mauí Residencial	Zona de Expansão	90	2014	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	7	
66	Park Ville Condominium (Parte 2)	Farolândia	86	2015	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	10	
67	Sun Coast	Zona de Expansão	71	2017	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Em Construção
68	Bela Vista Condomínio Clube	Porto D'antas	197	2018	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Em Construção
69	Horto Santa Maria	Santa Maria	395	2018	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Em Construção
70	Tahaa Home Resort	Zona de Expansão	95	2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Em Construção

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020, jan/2021. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Aracaju
Condomínios Horizontais
Acima de 20 Unidades Habitacionais
(Níveis de Segurança - Elementos)
2020



Níveis de Segurança

-
- Sem Elementos de Segurança
- 1 Elemento de Segurança
- 2 Elementos de Segurança
- 3 Elementos de Segurança
- 4 Elementos de Segurança
- 5 Elementos de Segurança
- 6 Elementos de Segurança
- 7 Elementos de Segurança
- 8 Elementos de Segurança
- 9 Elementos de Segurança
- 10 Elementos de Segurança
- Limites Bairros
- Limites Municipais
- Oceano/Hidrografia



Fonte: Autor, 2021, Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e Visitas de Campo. Base Cartográfica: Secretaria Municipal de Planejamento, Orçamento e Gestão (2019); Governo de Sergipe (2021).

Apenas o Park Ville Condominium (Farolândia) alcançou a escala máxima de segurança adotada (os 10 itens de segurança). Por outro lado, o Condomínio Coronel Hélio Silva (Santos Dumont) não apresentou nenhum dos elementos de segurança, tendo sua guarita desativada e sua entrada livre para não moradores (Figura 36 e 37).

Figura 36 e 37 – Condomínio Coronel Hélio Silva – Guarita Desativada (Santos Dumont)



Fonte: Acervo Pessoal, janeiro, 2021

Cabe ressaltar que dentre os motivos pelos quais a guarita desse empreendimento foi desativada, destacam-se a localização e o nível de renda de seus moradores. Nos condomínios fechados, os sistemas de monitoramento e a

manutenção dos funcionários que garantam o funcionamento desses sistemas geram um custo que deve ser repassado para os condôminos em forma de taxas. Além disso, o condomínio deve contar com uma boa administração na gestão sindical, pois esta interfere no descuido e abandono do sistema de condomínio fechado.

Elementos como cerca elétrica e/ou câmeras de monitoramento exigem, além da instalação física, uma instalação eletrônica, o que demanda manutenção constante. Por serem de uso e monitoramento interno, não foi possível verificar a inatividade desses sistemas eletrônicos, contudo, a presença deles é suficiente para atuar na sensação de segurança de quem está dentro e na inibição da aproximação de quem está fora dos condomínios. No entanto, diferente da inatividade dos equipamentos eletrônicos, a guarita desativada deixa evidente a falta de controle e segurança do local.

O bairro Farolândia e a ZEU são os únicos bairros que possuem pelo menos um empreendimento com cada elemento de segurança (Tabela 07). No entanto, os bairros Aeroporto, Atalaia, Coroa do Meio, Porto Dantas, Santa Maria e Santos Dumont possuem apenas os cinco primeiros elementos (Tabela 07). Os empreendimentos podem possuir mais de um elemento arquitetônico do medo, não sendo possível o computo do número de empreendimentos ser feito pela soma dos elementos distribuídos nos bairros.

Tabela 07 – Elementos de Segurança nos Condomínios por Bairro.

Bairros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aeroporto	4	1	4	4	2	0	0	0	0	0
Atalaia	3	0	2	2	1	0	0	0	0	0
Coroa do Meio	2	1	2	2	1	0	0	0	0	0
Farolândia	3	1	4	3	1	1	1	1	1	1
Olaria	2	0	2	2	1	0	0	0	2	0
Ponto Novo	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1
Porto D'antas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santa Maria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santos Dumont	2	0	1	2	0	0	0	0	0	0
Siqueira Campos	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1
Zona de Expansão	46	6	46	45	31	12	2	7	14	8
Total Geral	64	9	63	62	39	13	3	8	18	11

1- Guarita | 2- Cerca de Arame Farpado | 3- Cerca Elétrica | 4- Sistema de Monitoramento | 5- Interfone Distanciado | 6- Entrada Diferenciada de Morador e Visitante | 7- Entrada Exclusiva de Serviço | 8- Célula entre Portões | 9- Tag para Veículos | 10- Acesso por Biometria/Cartão

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020, jan/2021. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Os muros altos e que se prolongam por quadras e quarteirões são, de certa forma, a representação de "enclaves fortificados" para manter longe os indesejáveis, cuja a separação explícita com a cidade e a autossegregação tornam os muros elevados um item necessário no processo de homogeneidade social. Além da barreira de concreto, os apetrechos de segurança como arame farpado e cerca elétrica são avisos de distanciamento para quem está fora dos limites por eles determinados (Figuras 38, 39 e 40). Embora essas barreiras permitam os moradores intramuros ficarem mais tranquilos quanto a criminalidade, não são de forma alguma um certificado de segurança absoluto.

Figura 38, 39 e 40 – Muros Externos de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju





Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

O principal elemento arquitetônico observado nos empreendimentos visitados foram as guaritas de acesso, apenas 2 dos 70 empreendimentos não apresentam esse elemento, o condomínio Coronel Hélio Silva (Santos Dumont) que teve sua guarita desativada e encontra-se aberto constantemente, deixando de ser um empreendimento fechado, e o Villa Panfíglia (Farolândia) que possui portão eletrônico e garagens com acesso individual. A guarita deixou de ser apenas a portaria que controla o acesso aos condomínios e seus visitantes e garante segurança e passou a ser requisito de *status* social, revelando seu padrão econômico (Figuras 41 e 42). Os projetos desse elemento arquitetônico tem sido um destaque pelos compradores, sendo que sua grandiosidade, presença de materiais como vidros e espelhos, acessos diferentes e design arquitetônico sofisticado são apreciados pelos que procuram. Além disso, podem oferecer diferentes “níveis de controle de acesso” em relação ao padrão do empreendimento, pois quanto mais requisitos de segurança ela abranger, mais valor é agregado ao empreendimento e aos que moram ali.

Figura 41 e 42 – Guaritas de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Os níveis de controle de acesso podem ser determinados por disposição de portões, como pode ser observado na diferenciação de acesso para moradores e visitantes (Figuras 43 a 49) e até mesmo na presença de áreas entre portões para dividir o acesso em duas etapas. Essa divisão proporciona um aumento na sensação de segurança na chegada, uma vez que o momento seja de maior vulnerabilidade devido à proximidade com o exterior. O acesso diferenciado para moradores e visitantes está presente em 13 dos 70 empreendimentos, e o acesso exclusivo para serviços e cargas está presente em apenas 3 dos 70 condomínios. Casos em que não existe acesso exclusivo de serviço, é utilizado o acesso de visitante, quando existente.

Figura 43 a 49 – Separação de Acesso Morador/Visitante em Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju





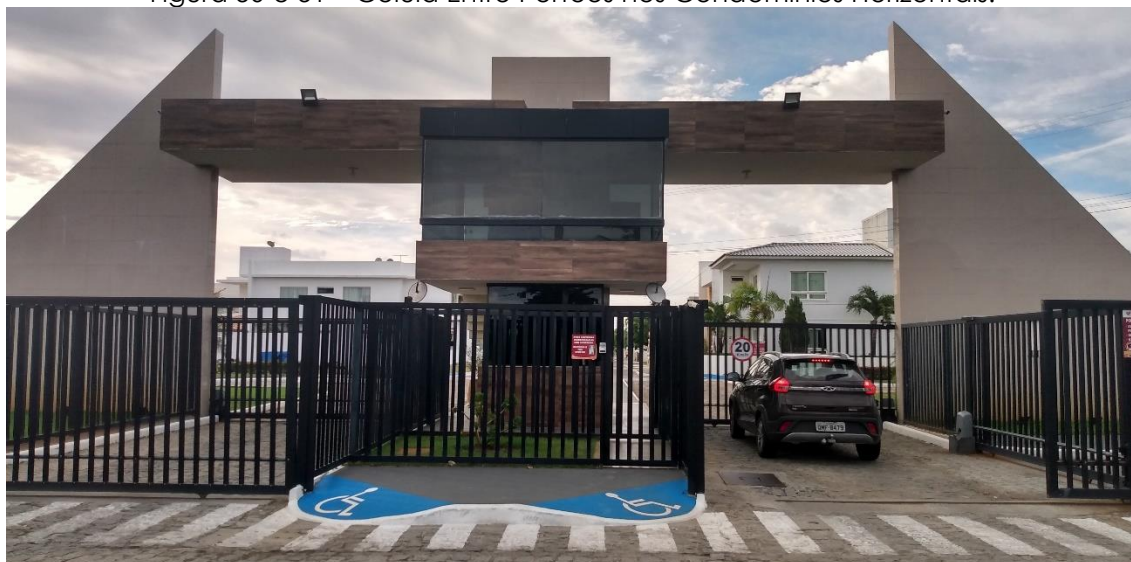


Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Além da entrada diferenciada para moradores e visitantes, uma variante pode ser adicionada para aprimoramento do sistema de segurança da guarita, a célula entre portões é o espaço para verificação do morador ou visitante. Ao passar

pelo primeiro portão, é necessário esperar o mesmo fechar para que o segundo seja aberto e o acesso ao condomínio seja liberado (Figura 50 e 51). Esse espaço garante mais segurança na entrada dos condôminos e visitantes, no momento mais vulnerável, a entrada. Esse equipamento está presente em 8 dos 70 condomínios que compõem o estudo de caso do presente trabalho.

Figura 50 e 51 – Célula Entre Portões nos Condomínios Horizontais.



Fonte: Acervo Pessoal, janeiro, 2021

O setor de segurança privada está diretamente ligado ao oferecimento de segurança dos condomínios fechados (Figura 52). Os equipamentos eletrônicos de monitoramento e controle de acesso, além dos profissionais com treinamento adequado são essenciais para o funcionamento de um sistema de segurança em propriedade fechada.

Figura 52 – Aviso de Ambiente Protegido por Empresa de Segurança Privada



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

As guaritas contam com aparatos para auxílio no controle de acesso. Além dos elementos citados acima, existe uma gama de equipamentos eletrônicos que fazem da guarita um sistema de segurança informatizado e proporcionam um aumento na sensação de segurança ao entrar no condomínio. Equipamentos como identificação biométrica e/ou facial, TAG's de acesso magnético para veículos, presença de câmeras e interfones que permitem a comunicação com o interior da cabine da guarita, além de sistemas de alarmes (Figuras 53 a 56). 18

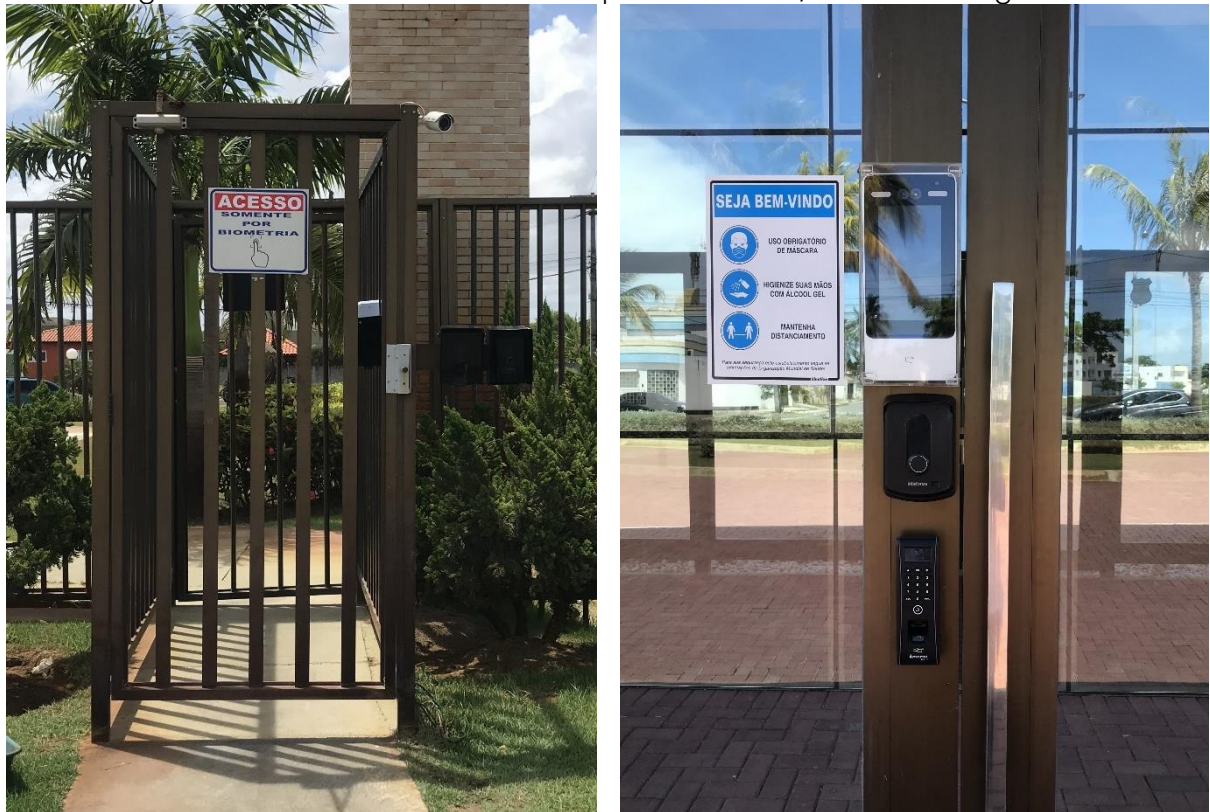
empreendimentos possuem TAG veicular para acesso de moradores, e 11 possuem equipamento para leitura biométrica e/ou de cartão magnético, sendo que desses 11, apenas o Residencial Vivendas de Aracaju (Siqueira Campos) não possui o sistema de TAG veicular simultaneamente.

Figura 53 e 54 – Guarita com Equipamentos Eletrônicos e Detalhe



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Figuras 55 e 56 – Entrada Controlada por Biometria e/ou Cartão Magnético



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Além do sistema de controle de acesso, o sistema de monitoramento é requisito primordial na divulgação do empreendimento. A presença de câmeras na entrada, nos muros e nas áreas comuns como parques infantis, salão de jogos, de festas, piscinas e etc, são valorizadas pelos moradores que afirmam se sentir seguros sendo monitorados 24h por dia (Figuras 57 a 63). Dos 70 empreendimentos analisados, 62 possuem sistema de câmeras, mesmo não tendo a comprovação de atividade ou inatividade das câmeras, supõe-se que a presença delas está ligada à um sistema de vigilância e monitoramento.

Figura 57 a 61 – Sistema de Monitoramento nas Áreas Comuns dos Condomínios Horizontais Fechados



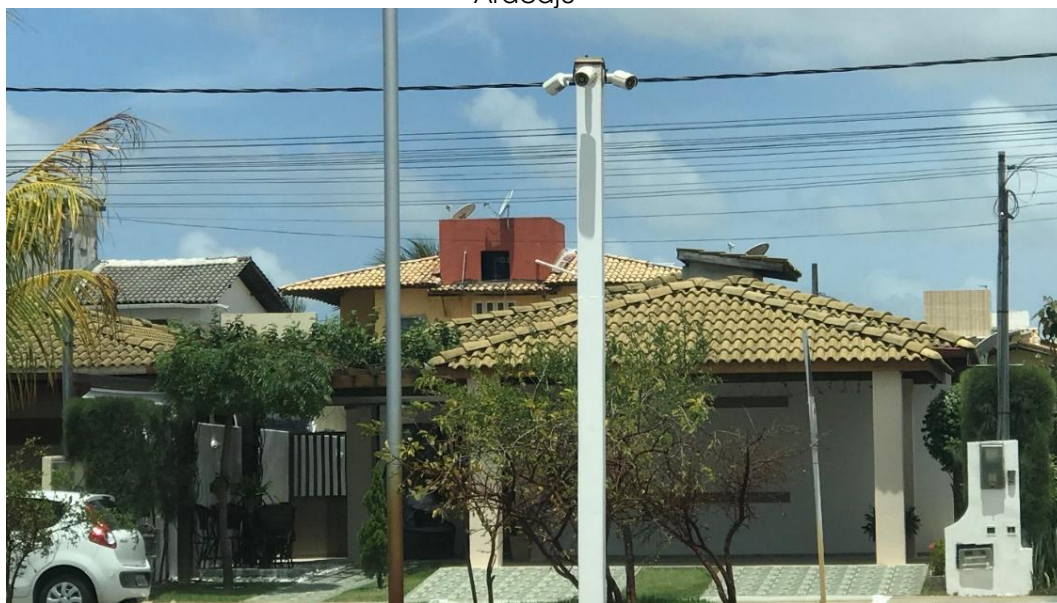


Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Nas entrevistas realizadas, a sensação de segurança se dava principalmente pelo monitoramento constante, seja por profissionais de segurança ou por equipamentos eletrônicos, como é descrito por uma moradora em:

“A gente não se sente inseguro não [...] tem ronda, tem câmeras [...]”.
(Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Figura 62 e 63 – Câmeras de Monitoramento Nos Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

No entanto, um fato interessante observado nas visitas de campo foi a presença de sistemas de monitoramento particular dentro dos imóveis, ou seja, além do sistema de câmeras do condomínio. A necessidade da implantação de câmeras na área privativa do morador (dentro do lote e/ou casa) demonstra que, diferente do que é discursado, a sensação de segurança que o condomínio oferece não é absoluta.

A modernização desses equipamentos e surgimento de tantos outros permitem um conforto maior quando se trata de segurança. Mas cabe ressaltar que todos os equipamentos eletrônicos estão sob os cuidados e responsabilidade do fator humano, que apesar de toda a facilidade, está suscetível a erros e em casos extremos podem tornar todo o sistema obsoleto.

Referente a essa questão, um morador de um condomínio explicitou:

“Nossa portaria não é das mais seguras do mundo. Eu considero que há falhas humanas gravíssimas no controle de acesso [...] infelizmente não somos preparados pra seguir regras, os próprios moradores nos colocam em riscos. Vários não respeitam as normas de identificação e acabam desrespeitando os funcionários do condomínio que, pra evitar desavença com moradores, acabam abrindo mão de alguns controles”. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

“Me lembro que na época, esse consultor (de segurança) de Salvador ele disse que o grande problema de segurança nos condomínios são os próprios condôminos, porque eles querem facilidade e ao mesmo tempo querem segurança [...]”. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Para “minimizar os erros” que podem ser cometidos pelas pessoas envolvidas no processo de segurança condominial, o controle e monitoramento se estende aos funcionários. Câmeras voltadas para as áreas onde os funcionários exercem suas funções, e até mesmo ponto eletrônico de ronda mostram que o medo na verdade continua fazendo parte da vida dos moradores e que, embora o discurso enalteça a segurança que o condomínio oferece, a sensação de segurança não é absoluta.

3.3. Segurança e Propaganda: o papel do *marketing* imobiliário e a indústria do medo em Aracaju/SE

A proteção da criminalidade é diferente da proteção do medo, e a “pseudosegurança” traz tranquilidade para os moradores mesmo que a segurança em si não seja atendida. Sendo assim, a indústria do medo e seu *marketing*, presente no mercado da segurança privada e dos condomínios fechados, tem papel fundamental na escolha da moradia.

No caso do Brasil, o país

“[...]desponta como uma potência global no mercado de segurança privada, desta forma, tais informações nos leva a afirmar que existe no Brasil uma indústria que se alimenta do medo”. (AMARAL, 2018, p.65)

Tal influência do *marketing* imobiliário pode ser claramente vista nos folders de lançamento desses empreendimentos, a venda da tranquilidade é ponto sempre presente nos encartes (Figura 64 e 65). O sentimento de segurança em conjunto com a qualidade de vida, através de amenidades naturais e áreas de lazer completas, são os desejos que essa propaganda promete atender, sendo o objeto de venda não a segurança ou os equipamentos de lazer em si, e sim as emoções que eles podem proporcionar, a transformação dos sentimentos em produto e a incorporação deles no produto condomínio fechado pelo *marketing* imobiliário (VARGAS, 2014).

Figura 64 – Folder Maui Residence (Zona de Expansão).



Fonte: **Maui Laredo** - <https://maui.laredo.com.br/> - Acessado em 07 de dezembro de 2020.

Figura 65 – Folder Sun Coast Residence (Zona de Expansão).



Fonte: Acervo Pessoal, agosto, 2019

No capítulo anterior, o levantamento dos elementos de segurança nos condomínios horizontais fechados teve apenas um empreendimento com nível máximo de segurança, o condomínio Park Ville, lançado em 2009 pela construtora Norcon. Em sua campanha de divulgação, além dos atrativos voltados para localização e aspectos naturais, o forte apelo à segurança (Figura 66), pode ser observado no trecho da matéria de lançamento publicada pela construtora:

O público que o Park Ville pretende atender é aquele que já vive bem, mas que procura um lugar onde se tenha maior qualidade de vida, onde se possa ter mais espaço, onde as crianças possam ter mais liberdade e diversão, mas sem abrir mão de **um item indispensável nos dias de hoje: a segurança** [...] E para garantir a tranquilidade dos moradores, o condomínio de luxo traz **uma série de dispositivos para resguardar o local com a máxima segurança**. O projeto de segurança contempla **três acessos na entrada do condomínio: um para moradores, o segundo para visitantes e um terceiro para caminhões**. Para garantir mais segurança, os moradores terão que passar por **dois portões**, sendo o primeiro acionado através de **chip instalado no veículo** e o segundo, pela digitação de um código de segurança. Para o acesso de visitantes, a segurança é ainda mais reforçada. [...] Os pedestres terão **acesso controlado**, com identificação e registro de presença [...] Os moradores do Park Ville contarão ainda com o **Circuito Interno de TV** do condomínio, que traz o que há de mais

moderno em sistema de captação de imagem [...]". (Imprensa Norcon, 2009)

Figura 66 – Folder do Park Ville Condominium (Farolândia).

O condomínio é de primeira,
as unidades são as últimas.

UM EMPREENDIMENTO DE LUXO NO CENTRO DA CIDADE.
PARA VOCÊ VIVER COM TODA SEGURANÇA E CONFORTO QUE SUA FAMÍLIA MERECE.

Aproveite a oportunidade única de viver no Park Ville Condominium. A sua casa de 4 ou 5 suítes que reúne tranquilidade, comodidade e praticidade em um mesmo lugar. E o melhor: tudo isso mais perto de você. Conquiste logo o seu.

ÚLTIMAS UNIDADES

Visite
condomínio
e casa
decorada

Próximo ao
Parque dos Cajueiros
Corredores de plantão no local.

Salão de Jogos

Spa zero

Clube

Multipontos é o programa de fidelidade que a Norcon preparou para você ter ainda mais vantagens. Tudo para você acumular pontos Multiplus e trocá-los por vários produtos e serviços.

Até 150.000 pontos*
de uma só vez.

multiplus
fidelidade

Informações:
(79) 3248 5252

NORCON
CONSTRUTORA
QUALIDADE DE VIDA
www.norcon.com.br/parkville

As cores da fachada, distribuídas neste material impresso, podem apresentar variação de tonalidade, em função da Lei 4591/00, regulamentada que as fotos e ilustrações deste impresso têm caráter exclusivamente promocional, por se tratar de um bem a ser construído. As perspectivas e fotos são ilustrativas e devem ser sugeridas de decoração, não fazendo parte integrante do contrato de compra e venda do imóvel. As áreas comuns serão entregues decoradas e equipadas conforme o padrão decorativo do empreendimento. *Tabela de pontos de uma só vez. Para maiores informações e regras sobre o programa Multiplus consulte um dos pontos clientes. Válido de 01/01/2011.

Fonte: **Marília Cunha Redatora** - <http://mredatora.blogspot.com/2010/05/blog-post.html> -
Acessado em 27 de janeiro de 2021.

A relação dos empreendimentos e seus respectivos elementos de segurança no tópico anterior proporciona uma realidade pós ocupação dos condomínios e as sensações de seus moradores. No entanto, a análise dos anúncios desses empreendimentos permite relacionar a proposta com o que foi construído e implantado. Da mesma forma dos anúncios anteriores, os folders dos condomínios Alamedas do Sol (Figura 67), Atlantic Blue (Figura 68) e Kenoa Residence (Figura 69) apresentam atrativos voltados para a natureza, exclusividade (número de lotes/casas), localização e segurança.

Figura 67 – Anúncio do Alamedas do Sol (Zona de Expansão).



Fonte: **Imóvel Novo Tudo Novo** -
http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_alamedas_sol.html - Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Figura 68 – Anúncio do Atlantic Blue (Zona de Expansão).



Fonte: **Imóvel Novo Tudo Novo** -
http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_atlantic_blu.html - Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Figura 69 – Anúncio do Kenoa Residence (Zona de Expansão).



Fonte: **Imóvel Novo Tudo Novo** -

http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_kenoa_residence.html -
Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Quanto aos empreendimentos que estão em fase de construção, o Tahaa Home Resort é um exemplo da variação de anúncios que podem ser elaborados para alcançar o sucesso de vendas, folders que trazem diversas informações como número e tamanho do lote, localização, estrutura de lazer, apelo aos elementos naturais e de segurança (Figuras 70 e 71).

Figura 70 e 71 – Anúncios do Tahaa Home Resort (Zona de Expansão).





Fonte: **Imóvel Novo Tudo Novo** -

http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_tahaa_home_resort.html;
Century Imobiliária - https://centuryimobiliaria.com.br/empreendimentos_ver.php?id=466

O capítulo final tem foco na sensação de segurança oferecida pelos condomínios horizontais fechados, através dos elementos arquitetônicos de segurança. No entanto, é possível observar o poder do *marketing* imobiliário no momento de venda dessa sensação. Os folders analisados e as entrevistas realizadas com os moradores desses empreendimentos abordam a perspectiva de quem foi convencido por esse mercado e como a sensação de estar seguro é sinônimo de qualidade de vida e *status* social.



Breves considerações

Quando a segurança entra em cena é possível observar a arquitetura do medo nos condomínios horizontais fechados. A produção habitacional voltada para suprir a necessidade de segurança da sociedade incentiva a disseminação dos empreendimentos fechados e sua produção, entraves e consequências são objetos de estudo do presente trabalho.

O decorrer do trabalho reflete os conceitos trazidos inicialmente sobre como a produção da tipologia estudada atua na disparidade social vivenciada pelos que usufruem da cidade real, embora seja importante salientar as diferenças de perspectiva que os diversos personagens, com necessidades distintas, têm da cidade. Para a parte favorecida da sociedade, moradores dos condomínios fechados, o desejo de segurança resulta na procura de empreendimentos com muros altos e visualmente impermeáveis, no entanto, para as pessoas que moram nas margens dos condomínios e para os transeuntes das ruas em que esses muros estão alocados, a sensação é de insegurança. Quanto aos elementos de segurança e seu papel na vida cotidiana, foi constatado, diferente do que era suposto, como os moradores se mostram confortáveis com o monitoramento constante, como a necessidade de segurança sobressai sobre o desejo de privacidade.

A “arquitetura do medo” é baseada em sensações, sendo assim, os elementos observados nos empreendimentos são utilizados em folders e propagandas em prol da venda da sensação de segurança. O poder do *marketing* imobiliário pode ser constatado nos discursos dos moradores de condomínios fechados entrevistados, os mesmos não apenas são convencidos, como também reproduzem os discursos utilizados pelo mercado.

A disseminação dos condomínios na cidade é uma realidade, sendo utópico considerar a descontinuidade dessa produção, no entanto é imprescindível a busca por soluções que minimizem as consequências desses empreendimentos na cidade. Para tanto, as informações apresentadas contribuem para a reflexão da produção da moradia fechada (condomínios horizontais), seus elementos arquitetônicos do medo e as sensações de seus moradores na capital sergipana. A cidade é dinâmica e mutável, sendo assim, estudos realizados são passíveis de alterações e atualizações, com o intuito de auxiliar na produção de cidades mais justas e democráticas e na melhoria de vida de seus moradores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Sandra Pires de. **Marketing imobiliário**. São Paulo: SP marketing Editorial e Empresarial, 2000.

AMARAL, Janete de Freitas. **Paisagens do Medo e da Insegurança: Uma Análise da Arquitetura do Medo na cidade de Viçosa – Mg e no bairro Santa Clara**. Viçosa: Universidade Federal de Viçosa (UFV), 2018.

ARAÚJO, Rozana Rivas de. **As relações entre as transformações econômicas e o ritmo da produção do espaço urbano. Estudo de caso: Aracaju**. 2011. Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional) –Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo**. 2. ed. São Paulo, SP: Ed. 34, EDUSP, 2003.

CARRIÓN, Fernando Mena; NÚÑES-VEGA, Jorge. **La inseguridad en la ciudad: hacia una comprensión de la producción social del medo**. EURE, vol XXXII, n. 97, Santiago de Chile, p. 7-16, diciembre/2006.

CORREA, Roberto Lobato. **O espaço urbano**. São Paulo: Ática, 1999.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **A (Re)produção do Espaço Urbano**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1994.

DINIZ, Dora Neuza L. **Aracaju: A Construção da Imagem da Cidade**. 2009.Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

FERRAZ, Sonia. Maria Taddei; PiBic Colaboradores: Madeira, C; Furloni, C; Lages, G. S. **Arquitetura da violência: morar com medo nas cidades. Quem tem medo de que e de quem nas cidades brasileiras contemporâneas?** Revista Brasileira de Sociologia da Emoção, Brasil, v. V.5, p. 54-84, 2006.

FRANÇA, Sarah Lúcia Alves. **Vetores da expansão urbana: Estado e mercado na produção de habitação em Aracaju-SE**. Editora UFS. São Cristóvão, 2019.

FRANÇA, Vera Lúcia Alves. **Aracaju: Estado e Metropolização**. São Cristóvão: UFS, 1999.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, David. **A justiça social e a cidade**. São Paulo: Editora Hucitec, 1980.

JACOBS, Jane. **Morte e vida das grandes cidades**. 1.ed. São Paulo: Martins Fontes, 2001

JAYO, Martin. **A alma do negócio. Desvendando João Artacho Jurado a partir de sua publicidade**. Arquitextos, São Paulo, ano 12, n. 143.02, Vitruvius, abr. 2012

<<https://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/12.143/4318>>. Acessado em: 24 de agosto de 2019.

LEFEBVRE, Henri. **O direito à cidade**. Tradução: Rubens Eduardo Frias. São Paulo: Centauro, 2001.

MARICATO, Ermínia. **Condomínios fechados são irregulares; ocupações, não, diz Ermínia Maricato**. [Entrevista concedida a] Rute Pina. Brasil de Fato. São Paulo, 23 de maio de 2018.

MELGAÇO, Lucas. **A cidade de poucos: condomínios fechados e a privatização do espaço público em Campinas**. Boletim Campineiro de Geografia. v. 2, n. 1, 2012.

MENDES, César Miranda. **A indústria do solo, o capital e a verticalização**. Revista GEOSUL nº 16, p. 37-45, jan. 1993. ISSN 2177-5230. Disponível em <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/geosul/article/view/12842> > Acesso em: 12 de agosto de 2019.

PASSOS, Viviane Rodrigues de Lima. **A verticalização de Londrina: 1970/2000 A ação dos promotores imobiliários**. 2007. Dissertação (Mestrado em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Universidade Estadual de Londrina. Londrina, 2007.

POSSIDÔNIO, Edson dos Reis; LAGES, Geisa; SOARES, Pricila; CABRAL, Fabiana. **Medo como mercadoria**. 11º Seminário de Iniciação Científica e Prêmio UFF Vasconcellos Torres de Ciência e Tecnologia – 2001, pg. 261.

ROLNIK, Raquel. **O que é cidade**. São Paulo: Brasiliense, 1995. (Coleção Primeiros Passos; 203).

REIS, Nestor Goulart. **Notas sobre urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano**. São Paulo: Via das Artes, 2006.

SILVA, Rafael Lúcio da; COSTA, Sandra Maria Fonseca da. **Enclaves Fortificados: Tipologias dos Condomínios Horizontais e Loteamentos Fechados e perfil dos seus Moradores Na Cidade São José Dos Campos, São Paulo**. São Paulo: IPEA: Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos, 2011

SOMEKH, Nadia. **A cidade vertical e o urbanismo modernizador**. 2, ed. Atual - São Paulo: Editora Mackenzie e Romano Guerra Editora, 2014.

SOUZA, Maria A. A. **A Identidade da Metrópole**. São Paulo: EDUSP, 1994.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão; GÓES, Eda Maria. **Espaços fechados e cidades: inserção urbana e fragmentação socioespacial**. Editora Unesp, São Paulo, 2013.

VARGAS, Heliana Comin; ARAUJO, Cristina Pereira de. **Arquitetura e mercado Imobiliário**. Editora Manole, São Paulo, 2014.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço intra-urbano no Brasil**. 2a ed. São Paulo: Nobel, FAPESP, Lincoln Institute of Land Police, 2001.

